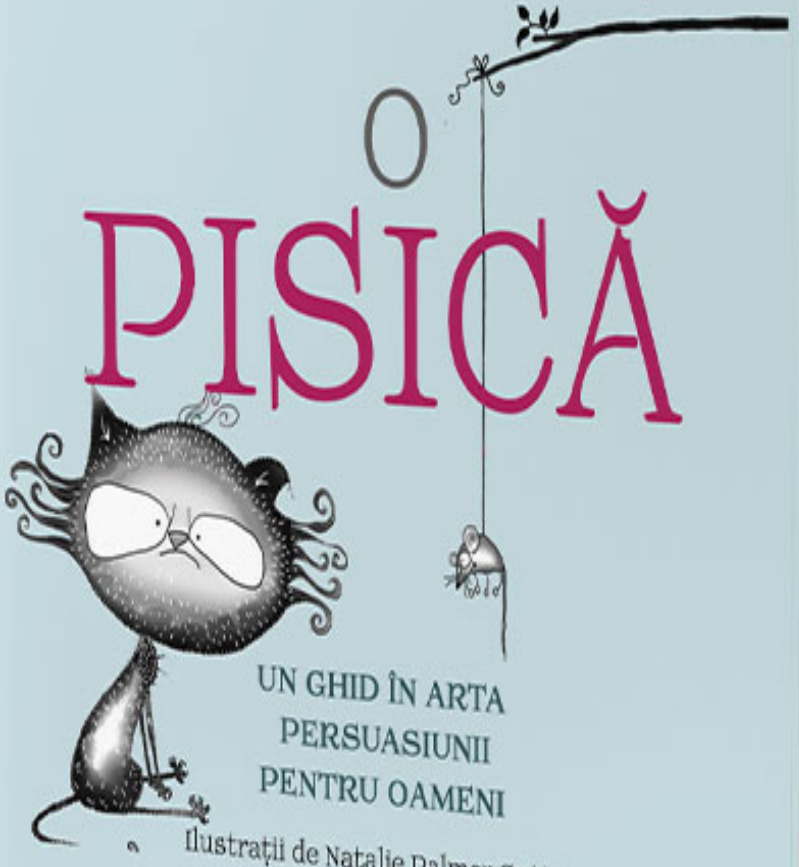
JAY HEINRICHS

Autorul cărții *MULȚUMESC CĂ MĂ CONVINGI*, bestseller *New York Times*

CUM SĂ CONVINGI O PISICĂ



UN GHID ÎN ARTA PERSUASIUNII PENTRU OAMENI

Ilustrații de Natalie Palmer-Sutton

ACT și Politon

JAY HEINRICHS

Autorul cărții *MULȚUMESC CĂ MĂ CONVINGI*, bestseller *New York Times*

CUM SĂ CONVINGI O PISICĂ

UN GHID ÎN ARTA PERSUASIUNII PENTRU OAMENI

Ilustrații de Natalie Palmer-Sutton

ACT și Politon

CUM SĂ CONVINGI O PISICĂ

Jay Heinrichs este autorul bestsellerului *Thank You for Arguing (Mulțumesc că mă convingi)*. El a scris pentru zeci de publicații, precum *The New York Times Magazine*, *Vice* și *Huffington Post*, și a câștigat numeroase premii jurnalistice. A predat arta persuasiunii editorilor de la universitățile de elită Ivy League, dar și de la NASA și Pentagon. El administrează faimosul blog *Figarospeech.com*, precum și site-ul de retorică *ArgueLab.com*.

HOW TO ARGUE WITH A CAT
Copyright © 2018 by Jay Heinrichs
Illustrations © 2018 by Natalie Palmer-Sutton
Originally published by Rodale Books,
an imprint of the Crown Publishing Group,
a division of Penguin Random House LLC, New York
All rights reserved including the rights of reproduction in whole or in part in any form
© 2020 Editura ACT și Politon pentru prezenta ediție românească

Editura ACT și Politon
Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202.
T el: 0723 150 590, e-mail: office@actsipoliton.ro
www.actsipoliton.ro

Traducător: **Beatrice Popescu**
Redactor: **Bianca Stănescu**
Editor: **Maria Nicula**
Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu**
Coperta: **Marian Iordache**
Copyright Manager: **Andrei Popa**

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
HEINRICHS, JAY
Cum să convingi o pisică / Jay Heinrichs; trad.: Beatrice Popescu. - Bucureşti: ACT şi Politon, 2020
ISBN 978-606-913-702-4
I. Popescu, Beatrice (trad.)
159.9

AVERTISMENT: Distribuirea, copierea sau piratarea în orice fel a acestei cărți nu este pedepsită numai prin lege, dar contravine și tuturor normelor și principiilor etice și sănătoase pe care un astfel de titlu le promovează. Ce fel de efect va avea energia pe care vreți să o transmiteți mai departe, dacă aceasta vine prin furt, ilegalitate și lipsă de respect față de autor și față de toți cei care au contribuit la crearea acestei cărți, astfel ca ea să ajungă la dumneavoastră? Împărtășiți cu ceilalți informațiile importante, valorile și lecțiile pe care le-ați aflat din acest material, într-un mod corect și responsabil.

JAY HEINRICHS

Cum să convingi o pisică

Un ghid în arta persuasiunii pentru oameni

Ilustrații de Natalie Palmer-Sutton

Traducere din limba engleză de
Beatrice Popescu

ACT si Politon

2020

Pentru Charlie, Maturin și Killick și în memoria dragilor Aubrey și Percy

Dragă pisică, urechile tale sunt întoarse pe dos,
așa că știu că nu asculți nimic din ceea ce nu spun.

Jarod Kintz

CUPRINS

Introducere

1. Încearcă să fii agreabil: Torsul sclipitor
2. Atacă precum un prădător: Arta pândei
3. Dezamorsează furia: Argumentul toaletei
4. Integrează-te în clan: Manevra cutiei
5. Câștigă loialitatea: Scărpinatul virtuos
6. Argumentează logic: Capcana deductivă pentru șoareci
7. Evită manipularea: Raftul magic cu cărți
8. Folosește-te de limbajul corpului: Intriga ochilor
9. Cum să le captezi atenția: Momeala și rampa
10. Urmează pașii: Lista de verificare pentru persuasiunea pisicilor

Epilog: Pisici cu caracter

Introducere

Pisicile sunt exact ca noi, exceptând puterea noastră mentală inutilă și degetele mari.
− Bob Tarte

Când oamenii au început să mă roage să scriu un ghid pentru începători în arta persuasiunii, mi-au venit în gând *pisicile*. Apoi, mi-am dat seama că este *o idee groaznică*. Să convingi oamenii este greu. Dar să convingi pisicile? Este cu mult, mult mai greu, fiindcă ele se află pe primele locuri în topul mondial al celor mai buni negociatori. Sunt maestre în această artă întunecată a persuasiunii.

Fiind eu însumi un iubitor de pisici, am experiență în încercarea de a mă înțelege cu ele. Deși am scris o carte despre persuasiune care s-a vândut foarte bine, în continuare pierd multe dintre disputele pe care le am cu cele două pisici ale mele, Maturin și Killick.

Ulterior, s-a întâmplat ceva care m-a făcut să mă răzgândesc. Țineam o prezentare despre persuasiune la o agenție de publicitate din Londra. Am luat o pauză și m-am dus în biroul directorului de artă, Natalie Palmer-Sutton, pentru a-mi verifica emailurile. Pereții biroului erau acoperiți cu tablouri geniale cu pisici. Imaginile arătau de parcă Natalie putea să vadă dincolo de fețele drăguțe ale pisicilor, direct în micuțele lor suflete diabolice. M-am gândit că, dacă ea putea face asta, atunci aveam și eu o șansă să fac față provocării. Aș putea să le descopăr trucurile viclene de care se folosesc pentru a ne fermeca și pentru a ne convinge. Ar merita efortul. Dacă ai ști cum să convingi o pisică, atunci orice om – fie el prieten, iubit, șef, ba chiar adolescent, sau oricine ar fi! – ar ceda în fața puterilor tale magice.

Am implorat-o pe Natalie să mi se alăture. Am încercat să-i facem pe oameni să râdă, învățându-i totodată cele mai bune secrete de a convinge pe oricine. Inclusiv o pisică. Rezultatul este această carte.

„Stai”, spune o persoană căreia nu-i plac pisicile. „*Pisicile nu știu să vorbească*.”

Sigur că știu. Torc. Miaună. Noi cunoaștem una care, atunci când mănâncă, scoate sunete ciudate de fericire, ca niște mormăieli. Adevărul e că, de cele mai multe ori, nu poți să știi exact despre ce vorbesc pisicile. Dar a cui este vina, de fapt? În plus, de cele mai

multe ori, nu ne dăm seama nici măcar ce vor să spună *oamenii*. Atât pisicile, cât și oamenii vorbesc frecvent prostii. Și se comportă, adesea, fără nicio noimă. Însă, cu ajutorul câtorva trucuri, te poți înțelege chiar și cu cel mai încăpățânat și indolent pisoi sau om.

Arta persuasiunii este teoria din spatele retoricii. Inventată în urmă cu aproape 3.000 de ani de genialii greci, retorica a fost studiată de oameni eminenți precum filosoful Aristotel. El a scris o carte de referință cu privire la acest subiect, după ce a terminat-o pe aceea faimoasă, despre logică. Aristotel și-a dat seama că, deși logica este excelentă și are o natură nobilă, fiind și o modalitate foarte bună de a-l face pe prietenul tău să pară un idiot, de cele mai multe ori, un argument perfect logic eșuează să convingă. Aristotel și discipolii lui au descoperit că, în arta persuasiunii, factorii mai importanți decât logica sunt emoțiile noastre, identitatea noastră și oamenii cu care ne petrecem timpul. Această carte, bazată pe mulți ani de studiu al retoricii – și pe observarea pisicilor, aceste adevărate experte într-ale artei – îți va arăta cum să utilizezi acești factori pentru a-i convinge pe oameni (și pe pisici).

Însă, nu uita că pisicile nu sunt chiar așa de fraiere, ca mine și ca tine. Fiind mai atente și mai sceptice, ele tind să fie mai înțelepte decât oamenii, mai ales atunci când vine vorba despre relațiile dintre specii. Totuși, pisicile nu au mai multă logică decât oamenii. Aceleași trucuri retorice pot funcționa asupra ambelor specii. Dacă înveți să convingi pisicile, nu numai că îți vei îmbunătăți relația cu aceste feline, dar vei putea să te înțelegi mai bine și cu oamenii.

Mai mult decât atât, tehnicile de persuasiune ale pisicilor te pot proteja împotriva trucurilor pe care le folosesc cei care încearcă să-ți vândă ceva, politicienii și tot felul de persoane suspecte. Întocmai ca acești oameni, pisicile au o abilitate foarte bună de a te manipula și te pot convinge de aproape orice, fără să spună aproape niciun cuvânt. Te pot convinge să renunți la indiferent ce faci, doar ca să te joci cu ele. Te pot face să le oferi cina cu mult înainte de ora stabilită. Te pot convinge în orice clipă să le primești la tine în poală.

Pe de altă parte, încearcă să convingi o pisică să facă ce vrei tu.

Deși este dificil, poți să convingi o pisică. Dacă reușești asta, să convingi oamenii devine floare la ureche. Trebuie doar să deprinzi abilitățile de persuasiune din această carte. Îți vom arăta cum:

- • Să porți o conversație inteligentă – unul dintre puținele lucruri care sunt mai ușor de făcut cu o pisică, decât cu un om.
- • Să argumentezi logic, chiar dacă adversarul tău este păros și irațional.
- • Să expectorezi un sofism* (ghemotocul de păr al logicii).
- • Să îți lași corpul să vorbească în locul tău. (Pisicile sunt foarte bune la asta.)
- • Să stăpânești arta de a te integra în grupul unor pisici, unor investitori sau, în general, în orice grup, dând dovadă că știi regulile de etichetă.
- • Să îți însușești înțelepciunea prădătorului și cum să reacționezi la momentul potrivit.
- • Să convingi pe cineva să facă ceva sau când să te oprești din a încerca asta.
- • Să câștigi respectul și loialitatea oricărei creaturi.

Instrumentele necesare pentru a ajunge la aceste isprăvi ne sunt oferite de Aristotel și de alți maeștri ai artei persuasiunii. Sperăm că această carte va face ca arta să fie ușor de pus în practică. Instrumentele cuprinse în paginile ei sunt simple, chiar dacă interacțiunea cu pisicile nu este. Odată ce te familiarizezi cu ele, ai putea lua în considerare să înveți mai multe despre retorică din cartea *Mulțumesc că mă convingi*[**].

Până atunci, relaxează-te. Nu e cazul să zgârii și să scuipi în timpul unei dispute. Reține, o poală în care să te așezi confortabil contează mult. Și, așa cum vei vedea în următorul capitol, rezolvarea unei neînțelegeri începe chiar prin a fi agreabil.

Jay Heinrichs

* Raționament corect din punct de vedere formal, dar greșit din punctul de vedere al conținutului (fiind bazat pe un echivoc, pe utilizarea aspectelor neesențiale ale fenomenelor etc.), adesea folosit pentru a induce în eroare. (n.red.)

** *Thank You for Arguing,* în original, carte apărută la Editura ACT și Politon în 2020. (n.red.)

DIN ÎNȚELEPCIUNEA PISICILOR

Când nu știi ce să faci, fă pe impasibilul.

Pisicile rareori își schimbă expresia.
Acesta este unul dintre motivele pentru care par atât de maiestuoase.
În plus, așa își pot ascunde șiretlicurile.

1. Încearcă să fii agreabil: Torsul sclipitor

Transformă o neînțelegere într-o prietenie frumoasă

„A greși e omenește, a toarce e felin.”

− Robert Byrne

Primul lucru pe care îl știe orice pisică, și pe care ar trebui să îl știi și tu, este că o discuție nu e o luptă. Într-o luptă, încerci să *câștigi*. Vrei să îl domini pe celălalt și să îl faci să își recunoască înfrângerea. Cel care iese învins într-o luptă nu este niciodată fericit că a pierdut.

Într-o dispută, tu încerci să îl câștigi pe celălalt *de partea ta*. Încerci să-ți convingi adversarul să accepte o anumită soluție sau să facă o alegere. Deși atât o luptă, cât și o dispută încep de la o neînțelegere, doar o dispută poate face ambele părți implicate fericite. Cum? Ajungând la un acord care să fie în beneficiul ambilor. O dispută este reușită atunci când ambele părți cred că au câștigat.

O pisică își dă seama de diferență din instinct. Când își înfige colții în tine, înseamnă că vrea să se lupte. Poate că este o luptă în joacă, însă rămâne o luptă. Ea nu este interesată de o conversație productivă. Scopul ei este să câștige lupta.

Același lucru se întâmplă și când un băiețel își înfige dinții în sora lui. Probabil că, în această situație, nu este vorba despre o luptă în joacă. Probabil că băiețelul este furios. În orice caz, scopul lui este identic cu cel al pisicii: el vrea să câștige lupta împotriva surorii sale.

Majoritatea adulților nu se mușcă unul pe altul. Nu des, oricum. În schimb, ei se luptă încercând să câștige puncte. Tratează orice neînțelegere ca pe un fel de dezbatere. E ca și cum ar crede că, la final, un juriu invizibil va ridica niște cartonașe, hotărând cine a câștigat cele mai multe puncte în dezbatere.

În alte circumstanțe, un adult va folosi neînțelegerea pentru a dovedi cât de nemernic este adversarul său. Sau va sublinia cât de stupide au fost greșelile și opiniile acestuia. În fiecare dintre aceste cazuri, el nu se ceartă. Se luptă, încercând să câștige. Din punctul de

vedere al persuasiunii, acest comportament funcționează la fel de bine ca mușcatul, chiar dacă este mai puțin dureros.

Deci există vreo cale de a transforma o neînțelegere în ceva pozitiv? Da. Discuția. Să susții un argument nu înseamnă să domini. Înseamnă să convingi o altă persoană să facă o alegere sau să întreprindă o acțiune pe care tu o consideri corectă.

Un pisoi care mușcă vrea să se lupte. Însă, un pisoi care te mângâie ușor cu ghearele pe picior, are un motiv pentru care face asta: *Dă-mi atenție. Vreau mâncare/ să mă joc/ să ajung undeva mai sus*. (Fiecare pisică a fost o maimuță într-o viață anterioară.)

Acest gest al pisicilor oferă ocazia perfectă pentru a iniția un dialog inteligent, în cadrul căruia poți să expui puncte de vedere și să ajungi la o concluzie mutual satisfăcătoare.

Jay: Vrei să te cațări pe cel mai înalt raft din bibliotecă? Cel de pe care nu poți niciodată să cobori?

Killick: (Zgârie puțin mai insistent.)

Jay: Ce-ar fi să vii pe umărul meu? (O ridică pe pisică.)

Killick: (Stă într-un echilibru precar pe umărul lui Jay, uitându-se cu subînțeles la ultimul raft cu cărți.)

Jay: Uite ce zic eu: haide să mergem la fereastră, să ne uităm la căsuța păsărilor și să ne imaginăm că mâncăm vrăbiuțele.

Killick: (Îl conduce pe Jay spre fereastră.)

Aceasta este discuția perfectă. Killick se bucură de un punct înalt de observație, iar Jay evită o corvoadă. O dispută începe cu o neînțelegere și se încheie cu o alegere avantajoasă pentru ambele părți.

Pe de altă parte, de regulă o luptă este însoțită de sentimente de furie. Cu toate că și o discuție în contradictoriu poate fi inițiată de o persoană furioasă, scopul disputei rămâne acela de a ajunge la un consens. De a lua o decizie de comun acord.

Jay: Cine a dărâmat veioza?

Killick: (Privește gânditor în gol.)

Jay: N-ai fost tu? Sigur? Crezi că obiceiul tău de a sări pe masă ar putea avea vreo legătură cu asta?

Killick: (Stă într-o poziție neutră.)

Jay: Dacă iau o veioză mai mare, nu va mai fi loc pe masă și pentru tine.

Killick: (Se curăță, perfect satisfăcut de rezultat.)

Oamenii au tendința să adopte o atitudine defensivă în astfel de momente, susținând că sunt nevinovați, în loc să încerce să rezolve problema.

Jay: Cine a dărâmat veioza?

Copilul: Nu eu!

Trebuie să învățăm de la pisici. Neînțelegerile trebuie să aibă drept scop găsirea de soluții.

O modalitate de a elimina furia este să propui o alternativă. Aristotel a numit acest tip de conversație **discurs deliberativ**. Deliberarea se referă la alternative. Iată cel mai important aspect referitor la modul în care ar fi bine să prezinți aceste alternative: trebuie să demonstrezi că ele sunt în interesul publicului tău. (Aristotel a spus despre acest instrument că este „avantajos". Funcționează de minune la oameni, însă nu este necesar pentru pisici. Ele deja știu ce este în avantajul lor.)

Să presupunem că vrei să mergi la un concert sâmbătă. Partenerul tău nu vrea să meargă. Pare obosit. În loc să-i spui: „Te rog, niciodată nu ieșim suficient de mult în oraș!", încearcă să-i oferi o alternativă.

Tu: Chiar mă gândeam că va fi un concert minunat. Este singurul gen de muzică care ne place amândurora. Însă, dacă ești prea obosit să ieșim, am putea să invităm familia Smith la noi acasă. Sunt niște oameni foarte liniștiți.

Partenerul: Liniștiți? Vrei să spui plictisitori.

Tu: Ai dreptate. Prea plictisitori. Mai bine cumpăr bilete la concert pentru amândoi.

Din nou, s-ar putea să nu funcționeze, și va trebui să înveți să te folosești și de alte instrumente din această carte. Însă strategia avantajoasă pare mult mai ușoară decât o ceartă obișnuită.

Și totuși, cum rămâne cu Killick, pisica noastră care a dărâmat veioza? Jay s-ar putea să fie nevoit să ia o decizie de unul singur. (De fapt, cam același lucru l-ai făcut și tu cu concertul. La urma urmei, pisicile și partenerii de viață nu sunt chiar așa de diferiți.) Jay ar putea muta masa într-un loc în care nu ajunge niciodată lumina soarelui. O alternativă ar fi să cumpere o veioză mai mare. Sau ar putea să îl convingă pe Killick să promită că nu va mai răsturna niciodată veioza.

Probabil că ultima variantă nu va funcționa. Un om ar putea face această promisiune chiar și fără să fie sigur dacă va reuși să o respecte. Însă o pisică știe mai bine.

Dar dacă adversarul tău continuă să te muște de picior? Sau, în cazul în care nu este genul care să muște, ce-ar fi dacă ți-ar spune că greșești și că ești un nemernic? Cu alte cuvinte, ce se întâmplă atunci când încerci să porți o discuție cu un adversar care vrea doar să se lupte? Iată câteva instrumente pe care le poți folosi pentru a aplana lucrurile și pentru a transforma o luptă într-o discuție.

1. Fii agreabil

Iată una dintre numeroasele situații în care pisicile sunt mai înțelepte decât oamenii: de regulă, când doi oameni se ceartă, fiecare dintre ei încearcă să-l facă pe celălalt să recunoască că greșește. Pe de altă parte, când o pisică se ceartă cu un om, aceasta încearcă, aproape întotdeauna, să obțină ce vrea. Totodată, pisicile înțeleg că una dintre cele mai bune modalități de a-i convinge pe oameni este să fie agreabile. Aceasta este o abilitate pe care și oamenii o pot învăța. O fire agreabilă poate duce la relații mai fericite, la o carieră de succes și la o atitudine mai persuasivă.

Chiar și atunci când nu ești de acord cu cineva, sau când adversarul tău recurge la atacuri personale, rezumă-te să dai ușor din cap și să asculți. Nu te înfuria. Și nu încerca să-l contrazici. Abține-te.

Adesea le poți vedea pe pisici comportându-se într-un mod agreabil.

Natalie: Nu-mi vine să cred că ai dormit pe rochia mea cea nouă!

Charlie: (Se uită la Natalie și ascultă politicos.)

Natalie: O să-mi ia o veșnicie să scap de tot părul ăsta! Și trebuie să fiu la cină într-o jumătate de oră!

Charlie: (Clipește.)

Natalie: Ce mă fac eu cu tine?

Charlie: (Clipește din nou, alegând să ignore această întrebare stupidă.)

Natalie: Ei bine, poate că o rolă adezivă va rezolva problema părului.

Charlie: (Se întinde. Problemă rezolvată.)

2. Spune „da, și...”

Dacă ai luat vreodată lecții de improvizație, atunci cunoști această metodă. Lucrezi în echipă cu alți colegi comedianți. Când cineva spune ceva, nu te apuci să îl contrazici. În schimb, adaugi informații, detaliind ceea ce a spus. Faci acest lucru spunând „da, și...”. Acesta este unul dintre puținele lucruri pe care oamenii le fac mai bine decât pisicile.

Desigur, pisicile nu trebuie să spună „da, și...”. Însă ele au niște cozi realmente expresive. O atingere blândă sau o unduire a cozii îl va dezarma întotdeauna pe mai puțin înzestratul adversar uman.

Fiindcă noi nu avem cozi care să ne ajute să ne dezarmăm adversarii umani, trebuie să punem în practică alte metode, cum ar fi improvizația.

Managerul: Am analizat propunerea ta referitoare la tematica dansului pentru petrecerea de la birou și cred că trebuie să ne îndreptăm în altă direcție. În loc de „Să batem pumnul” (în fond, ce fel de temă este asta), cred că ar trebui să intitulăm dansul „În adâncul mării”. Toată lumea a îndrăgit filmul *Mica Sirenă*.

Tu: „În adâncul mării.” Sigur, o temă acvatică. Putem să o numim „Să batem aripioara”.

Managerul: Poftim? Ce înseamnă „să batem aripioara”?

Tu: Corect, o întrebare pertinentă. E mai bine să o numim pur și simplu „Să batem pumnul”.

Deși s-ar putea să nu funcționeze, măcar ai reușit să-l încurci pe șeful tău puțin. Ceea ce s-ar putea să-ți dea un sentiment de satisfacție. O pisică poate face asta doar uitându-se la tine sau întinzându-se la picioarele tale. Așa te face să te întrebi dacă a înțeles cu adevărat mesajul tău sau dacă are ea un mesaj misterios de transmis, pe care tu nu-l poți descifra.

3. Perie-ți adversarul

O pisică poate detensiona o situație doar lingându-și adversarul. În majoritatea cazurilor, probabil că oamenii nu ar trebui să facă asta. Cred că o persoană furioasă nu se va calma dacă te vei apuca să o lingi. Însă ai putea să încerci să o flatezi puțin.

Tatăl: Vreau să știu cine a mâncat ultimul fursec.

Adolescenta: Ei bine... păi!

Tatăl: Deci?

Adolescenta: Scuze, m-au distras pantofii tăi. Sunt foarte frumoși!

Tatăl: Nu discutăm despre pantofii mei acum! Discutăm despre fursecurile mel… adică, ale familiei. Știi ce vreau să spun!

Fata s-ar putea să se simtă în continuare în încurcătură, iar pe tatăl ei s-ar putea să nu-l intereseze complimentele. Însă el își va lustrui pantofii în această seară, gândindu-se că, totuși, fiica lui nu a făcut o greșeală chiar așa de mare. Deși nu ar fi trebuit să mănânce fursecurile cu pricina.

DIN ÎNȚELEPCIUNEA PISICILOR

Ești întotdeauna binevenit.

Iată secretul aflat în spatele firii agreabile a pisicilor: comportă-te ca și cum toată lumea te-ar adora.

Întreaga lume va deveni poala ta. Du-te și așază-te în ea.

PRESENTATION
IMPORTANT

2. Atacă precum un prădător: Arta pândei

Învață secretul sincronizării perfecte în persuasiune

„Chiar a ținut Sfântul Francisc o predică pentru păsări? Cu ce scop oare? Dacă îi plăceau cu adevărat păsările, mai bine le-ar fi predicat pisicilor.”

− Rebecca West

Ce are de-a face așteptarea cu discuțiile în contradictoriu? Destule. Când intrăm într-o dispută, ni se întâmplă de multe ori să alergăm după argumente ca niște câini ridicoli. Ne împiedicăm unii de alții, lătrând și înfuriindu-ne. Ne mușcăm reciproc fără niciun argument. Ne atacăm și ne pierdem cu firea și, în fond, arătăm ca niște idioți.

În schimb, ar trebui să discutăm ca un prădător adevărat, ca o pisică.

Va fi nevoie de puțină muncă și răbdare, pentru că oamenilor le lipsește o trăsătură fizică importantă. Spre deosebire de pisici, noi avem ochi cu care putem vedea peste tot. Această vedere periferică ne distrage constant atenția. Poți să râzi tu cât vrei uitându-te la videoclipurile acelea în care pisicile își mișcă la unison capetele. Ele se comportă ca niște prădători. Un prădător își pândește prada cu întregul corp. Pisicile sunt ca polițiștii care privesc în aceeași direcție în care își îndreaptă pistolul, țintind atât cu corpul, cât și cu arma.

Ține minte asta, și vei înțelege ceva important despre ceartă: *pisicile privesc totul ca pe o țintă*.

Într-o discuție în contradictoriu – cu un om sau cu o pisică – trebuie să avem același nivel de concentrare. Când te afli într-o dispută, stabilește-ți ținta. Stabilește care este scopul tău: ce vrei să obții.

Retorica ne învață că persuasiunea are trei scopuri de bază. Gradul lor de dificultate variază de la ușor la dificil.

1. Schimbă-i starea de spirit

Acesta este obiectivul cel mai ușor de îndeplinit. Dacă adversarul tău este puțin morocănos, atunci un cântec preferat sau un pahar cu vin

sau puțină iarba-mâței își va face treaba. Dacă adversarul tău este furios, vei prefera să aștepți până îi trece acea stare. Sau poți să empatizezi cu el, să spui că îți pare rău pentru cele întâmplate și să te oferi să rezolvi problema. Cu o pisică, de regulă, poți să sari peste scuze și să treci direct la rezolvarea problemei. Asta fiindcă o pisică este mai rezonabilă. Dacă va da peste o pisică străină în litiera ei, se va calma foarte rapid, cu condiția să îndepărtezi intrusul. (Cea de a doua pisică ar putea fi iritată de faptul că a fost deranjată în timp ce își făcea treaba, însă asta este o cu totul altă problemă.)

Vom analiza alte modalități prin care să putem face față emoțiilor într-un capitol viitor. Între timp, reține că schimbarea atmosferei din încăpere poate fi obiectivul central al unei dispute. Nu încerci să câștigi nimic. Nu vrei să îți domini adversarul și să dovedești că tu ești Alfa și Omega, vrei doar să-i creezi adversarului tău o stare de bine, de calm.

Dar să presupunem că vrei să obții ceva mai mult de la această dispută. Să presupunem că vrei să-l faci pe adversar să își schimbe părerea în privința unui lucru. Este recomandat să acționezi întâi asupra stării lui de spirit. Acum ești pregătit pentru cel de al doilea obiectiv.

2. Schimbă-i părerea

Este mult mai dificil să faci asta decât să schimbi starea de spirit a unei persoane. Este relativ ușor să înveselești o bunică morocănoasă. Dar să îi schimbi părerea despre hip-hop? Probabil că ar fi mult mai dificil. Să entuziasmezi pe cineva cu privire la alegerile electorale? Destul de posibil. Să-l faci să-și schimbe părerea și să voteze pentru candidatul tău preferat? Mult mai dificil.

Bineînțeles că acest lucru se aplică și în cazul pisicilor. Încearcă să convingi o felină, care nu a crescut cu câini în jur, de faptul că aceștia sunt cei mai buni prieteni ai oamenilor. Acum, încearcă să convingi aceeași pisică că ar trebui să se împrietenească cu un câine.

Da, este posibil. Cu toate acestea, probabil că nu îți vei atinge scopul printr-o singură discuție. Vei găsi în această carte mai multe instrumente care te vor ajuta să schimbi părerea cuiva. Totuși este nevoie de mult exercițiu.

Există, însă, un obiectiv și mai solicitant.

3. Schimbă-i dorința de a acționa

Un frate mai mare apatic se poate entuziasma cu privire la alegerile electorale. Este posibil, chiar, să reușești să îi schimbi părerea despre un candidat. Dar încearcă să-l convingi să meargă la urne în ziua alegerilor și să voteze pentru candidatul respectiv. Dacă reușești, vei câștiga marele premiu al persuasiunii. Ai convins pe cineva să acționeze.

Să oprești pe cineva să acționeze poate fi la fel de dificil. Majoritatea pisicilor se așteaptă ca blatul de la bucătărie să fie teritoriul lor. O friptură de pui care se răcește pe blat se află pe teritoriul pisicii. Înseamnă că puiul cu pricina este acolo pentru pisică. (Și poate și pentru oameni, dacă pisica se simte generoasă.) Ți-e clar că îți va fi greu să-ți împiedici pisica să se urce pe blat. Mai ales dacă insiști să lași friptura acolo.

Mai întâi, trebuie să schimbi dispoziția pisicii. Poți să o convingi să decidă că nu îi este foame. Ai putea obține acest lucru oferindu-i o gustare. Sau ai putea să o faci să-i fie teamă de blat – o formă de persuasiune rudimentară și neplăcută, pe care nu o recomandăm. Sau ai putea să pui friptura în frigider și să-i aduci o jucărie preferată. Nu toate pisicile sunt ușor de distras, însă a ta ar putea fi.

Pasul următor este să schimbi părerea pisicii. Convinge-o să decidă că nu îi place puiul. Mult succes cu asta. Ai putea să ungi puiul cu ceva dezgustător – poate cu unt de arahide? – însă asta ți-ar putea schimba și ție părerea despre acea friptură.

Uneori, poți să treci direct la schimbarea acțiunii. Pentru a convinge pe cineva să voteze, ai putea să îl duci direct la urne și să speri că va fi bine. Pentru a convinge o pisică să nu se mai urce pe blat, ai putea să o iei de pe blat și să o pui la loc pe podea. Din nou și din nou.

Hei, nu am spus niciodată că persuasiunea ar fi ușoară.

Însă niciunul dintre aceste trei obiective – dispoziție, părere, acțiune – nu are de-a face cu a câștiga. Niciunul dintre aceste scopuri nu te va încuraja să câștigi puncte, sau să identifici erori logice, sau să-l faci pe adversarul tău să pară un idiot. În schimb, te vor ajuta să te concentrezi asupra țintei – din nou, dispoziție, părere sau acțiune – și pentru asta vei face tot ce ține de tine. Vei discuta ca un prădător.

În regulă, acum știi cum să îți stabilești scopul. Nu vei câștiga o dispută în funcție de punctajul obținut. Nu vei încerca să îți ții adversarul la pământ (doar dacă te lupți în joacă și nu îți scoți ghearele). Înainte să ajungi la partea de argumentație, trebuie să mai dobândești o abilitate de prădător: alegerea momentului perfect.

Secretul persuasiunii este asemănător cu secretul comediei. Este vorba de sincronizare. Și, în persuasiune, sincronizarea necesită un plus de răbdare. După ce ți-ai stabilit scopul, persuasiunea eficientă depinde de așteptarea momentului potrivit.

Prinde-l pe tipul cel chel

În retorică, această artă de a aștepta momentul perfect se numește *kairos*[***]. Cineva care se pricepe la *kairos*, de exemplu, o pisică, nu numai că știe cât să aștepte, dar știe exact momentul potrivit în care să acționeze, să profite de ocazie, să nu lase nicio poală nefolosită și niciun gândac „nevânat”.

Mare parte din persuasiune depinde de *kairos*. Cineva care nu este pregătit să se lase convins, nu va putea fi convins până când nu i se va schimba dispoziția. De exemplu, să nu ceri niciodată cuiva să îți gătească cina, în timp ce acea persoană spală toaleta. (Doar pisicile și câinii se pot gândi la mâncare în preajma toaletelor.) Să nu ceri niciodată o favoare unei persoane furioase. Și niciodată, dar absolut niciodată, și sub nicio circumstanță, să nu spui: „Calmează-te”. Pur și simplu, vei pierde orice șansă de izbândă.

Exersează această sincronizare în timpul unei ședințe de serviciu: vorbește abia după ce și ultima persoană a spus ce avea de spus. Așteaptă până când oamenii vor dori să îți audă părerea.

Când te afli într-o discuție privată, dă din cap și spune ceva de genul: „Înțeleg ce-mi spui”. Repetă cuvintele persoanei respective, apoi spune ce anume ți-a plăcut din ce ai auzit. Doar după aceea, spune-i și cu ce nu ești de acord.

În cadrul discuțiilor politice de la cină, sora, să zicem, ar trebui să pară imparțială până când, într-un final, fratele se va opri din vorbit. Dacă acesta nu dă niciun semn că ar renunța, ea ar trebui să-l întrerupă spunând: „Ceea ce spui tu are sens, însă vreau să mă asigur că te înțeleg”. Apoi, când se va simți pregătită, își va expune și ea punctul de vedere.

(Apropo, acum vorbim despre momentele oportune din discuțiile în contradictoriu dintre oameni. Când discuți cu o pisică, nu aștepta ca pisica să termine de vorbit. Probabil că este suficient de isteață încât să nu spună nimic. Într-o discuție cu o pisică, așteaptă până când pisica vrea ceva. Apoi încearcă să te târguiești cu ea. La fel funcționează și cu copiii.)

Cel mai important cuvânt într-o dispută: *așteaptă*.

Așteaptă până când ești pregătit, sau până când publicul tău este pregătit, sau până când adversarul și-a epuizat toate argumentele, sau până când iubitul tău are dispoziția necesară, sau până când pisica ta are nevoie de ceva.

Romanii considerau găsirea ocaziei potrivite o adevărată artă, care era atât de importantă, încât au creat un zeu în cinstea ei și l-au numit Occasio. (De aici provine cuvântul „ocazie”.) Tânăr și suplu, cu corp de atlet, Occasio se confrunta, totuși, cu o problemă legată de căderea părului. Deși avea șuvițe cârlionțate pe frunte, la spate era chel ca o măslină. Asta fiindcă orice oportunitate trece repede. Trebuie să prinzi ocazia de păr înainte să dispară – întocmai cum ai face cu un șoarece.

Însă, înainte să ataci, trebuie să stai de pândă.

Despre scuturatul și mișcarea rapidă a capului

Un adult obișnuit se dovedește incompetent atunci când trebuie să se joace. Lucru extrem de frustrant pentru orice pisică. Omul își pierde timpul pregătind cele mai necomestibile feluri de mâncare și vorbind despre muncă înainte ca, în sfârșit – în sfârșit! – să scoată sfoara aceea cu un șoarece legat la capăt. Excelent! Pisica vânează șoarecele cu bucurie, îl atacă, îl învârte puțin și îl urmărește peste tot timp de cinci minute bune. Aceasta este încălzirea. Oameni buni, vă rog, ia ascultați aici: *vânătoarea este doar încălzirea*. Joaca serioasă vine abia după: pregătirea pentru a privi șoarecele. Și ce face atunci omul? Pune șoarecele la loc!

Oamenii ăștia! Să privești o jucărie *înseamnă* să te joci. Este cea mai distractivă parte a jocului. O felină care privește o jucărie nu înseamnă că este plictisită sau că a obosit. Ea a intrat în runda a doua – este la fel ca a doua repriză a acelui sport nespecific pisicilor, fotbalul. Un om inteligent și cooperant va continua să tragă de sfoară

în stânga și-n dreapta. După o lungă perioadă de privit, pisica își va strânge lăbuțele din spate, va scutura din fund și își va mișca cu repeziciune capul, luând în vizor prada. Este garantat că va ataca? Nu. Scuturatul și mișcarea rapidă a capului sunt suficiente în sine. Sunt foarte distractive și fac parte din experiența unui prădător puternic. Pentru o pisică, pânda înseamnă jumătate din atac. Să repetăm:

Pânda reprezintă jumătate din atac.

Poate mai mult decât jumătate; nimeni nu știe cu adevărat, întrucât pisicile nu se obosesc să explice acest proces.

Ideea este că aproape fiecare pisică înțelege puterea conferită și plăcerea regăsită în *kairos*, în a alege ocazia perfectă pentru atac. Când ești un prădător, totul are de-a face cu *kairos*. Dacă pisicile și-ar fi petrecut primul milion de ani din evoluție atacând prada așa cum o fac câinii, probabil că ar fi trebuit și ele să se adune în haite. Ar fi fost un deranj prea mare și le-ar fi forțat să stea în preajma altor pisici, unele dintre ele nefiind chiar așa de simpatice.

În schimb, chiar de la început, grație înțelepciunii lor, pisicile au dezvoltat frumoasa artă a așteptării. Au învățat să interpreteze tiparele rozătoarelor și ale păsărilor și să lase hrana să vină la ele. Te furișezi puțin, pregătești bine un atac, și treaba este rezolvată. Bum și gata! Misiune îndeplinită cu un minim de alergătură inutilă și, uneori, jenantă. Acum du-te și trage un pui de somn.

Așteaptă-ți șansa

Oamenii au mult de recuperat pentru a ajunge la acest nivel de înțelepciune. Călugării și yoghinii petrec zeci de ani învățând cum să stea nemișcați, și nici atunci nu reușesc să prindă nimic care să merite să fie mâncat.

Sau să câștige prea multe dispute, că tot veni vorba.

Oricum, ce are de-a face așteptarea cu dezbaterea? Foarte multe. Dacă vrei să discuți ca un prădător, liniștește-te. Privește și ascultă. Fii atent la prada ta – și anume, la adversarul tău. Apoi, adună-ți gândurile, scutură-ți mintea și obține o perspectivă bună asupra problemei. Când ești gata, atacă.

Să ne gândim că te afli la o întâlnire în cadrul căreia se va hotărî tematica pentru petrecerea anuală de la birou. Oamenii se ceartă din cauza unei propuneri făcute de o femeie: ea a propus ca temă „pacea mondială”. Cineva propune o temă ironică la adresa anilor 80: tunsori cu chică. Ideea îi face pe mulți să-și dea ochii peste cap. Ești extrem de tentat să intervii, să demolezi toate ideile penibile și să propui un concept extraordinar, o temă axată pe o singură culoare: roșu. Fără niciun cuvânt, fără vreun slogan stupid, doar roșu, deși ai fi dispus să accepți și mov. Însă nu spui nimic. Asculți și aștepți să vină momentul potrivit. Ceilalți participanți vorbesc până la epuizare, așa că, la un moment dat, se ivește o pauză. Acum trebuie să ataci.

Tu: Roșu.
Toată lumea: Ce anume?
Tu: Roșu. Doar roșu. Culoarea. Fără cuvinte.

Ai o șansă, o șansă reală, să obții ce vrei. În lumea pisicilor, tot acest proces se numește „vânătoare”. Pentru o pisică, să vânezi înseamnă să aștepți; atacul este doar cireașa de pe tort. Adevărata abilitate este să fii răbdător.

Găsește mediul potrivit

Pentru oameni, *kairos* are și alte dimensiuni, în afară de cea a momentului potrivit. Reprezintă arta ocaziei, care include locul sau mediul în care se întâmplă o acțiune, precum și momentul. Din punctul de vedere al persuasiunii, dormitorul este un loc foarte diferit de bucătărie. Ora de culcare este diferiră de ora mesei. E-mailurile, mesajele, șoaptele la ureche, codul Morse și scrisul pe cer sunt diferite. Fiecare loc și mediu influențează persuasiunea.

Când vrei să convingi pe cineva, alege ocazia potrivită. Pisicile știu cum să facă asta. Ideea nu este doar să aștepți momentul potrivit pentru a ataca; atât pisica, cât și șoarecele trebuie să se afle în locul potrivit.

Să presupunem că un bărbat vrea să invite o femeie în oraș. Acesta ar putea să se ofere să o ia de acasă la patru dimineața, însă probabil că nu va fi cel mai potrivit moment, doar dacă ideea lui (și a ei) de distracție este să meargă la pescuit înainte să răsară soarele.

În schimb, el se oferă să o ia de acasă la șapte seara. Un moment mai potrivit. De asemenea, o întâlnire romantică ar fi mai potrivită într-o seară de vineri, decât într-o seară de luni, deci ar trebui să ia în considerare și acest aspect.

Așadar, bărbatul a stabilit întâlnirea, cel puțin în ceea ce privește ora. În continuare, se gândește să o ducă la barul lui preferat, unde se întâlnește cu toți prietenii lui de pahar.

Hîm, este *posibil* ca aceasta să fie o ocazie bună. Însă nu foarte bună pentru o primă întâlnire.

Așa că, în schimb, o duce într-un restaurant liniștit. Tot el plănuiește și o plimbare la lumina lunii, pe malul unui lac din apropiere. S-ar putea să îi placă și ei. Însă, chiar dacă acesta ar fi un lucru pe care ea l-ar face la o primă întâlnire, probabil că bărbatul ar trebui să-l propună destul de târziu, în cursul cinei, după ce ea își va fi dat seama că îl place, iar el va fi aflat că îi plac plimbările și că nu o strâng pantofii. Bărbatul trebuie să propună plimbarea la momentul oportun. Așa funcționează *kairos*. Așteptarea și atacul, vorbind din punct de vedere retoric.

Mai contează și mediul. Un mesaj trimis pe telefon are un efect cu totul diferit față de o postare pe Pinterest. La fel și o serenadă la fereastră față de o cerere în căsătorie la megafon.

Bărbații pot fi cu adevărat bătuți în cap când vine vorba de acest tip de *kairos*. Avem un prieten care plănuia să o ceară de soție pe iubita lui în timpul unei excursii de alpinism. Voia să pună inelul pe o stâncă mică, undeva aproape de capătul traseului. Imaginează-ți: transpirată și îngrozită, la 12 metri deasupra prietenului ei care ține corzile, ea își pune mâna tremurândă pe o piatră și dă peste ceva care cade în gol. El strânge coarda și, în timp ce ea se leagănă cu ochii închiși, privește cum se rostogolește inelul și strigă cu disperare: „Vrei să fii soția mea?”

Din fericire, l-am convins să se răzgândească. El a cerut-o în timpul unei cine, iar ea a spus „da”. Mai puțin dramatic, mult mai eficient. Ocazia perfectă.

Aliniază-ți simțurile cu mediul

Diverse medii amplifică diverse aspecte ale persuasiunii.

Caracterul tău se reflectă cel mai bine printr-o *imagine*. O felină care stă la fereastră, având o postură perfectă, are același efect.

Scrisul este mijlocul perfect pentru a formula un argument logic. Cuvintele pe care le vezi pe o pagină sau pe un ecran sunt o adevărată minune pentru a-ți organiza gândirea. Foarte puține pisici știu să scrie, exceptând urmele de lăbuțe de pe aragaz. Pe de altă parte, pisicile se folosesc rareori de argumentele logice. Deși scrisul este nemaipomenit pentru logică, nu te ajută prea mult atunci când vrei să convingi pe cineva să te placă și să aibă încredere în tine. De asemenea, nu este potrivit pentru transmiterea emoțiilor. De exemplu, folosit într-un e-mail sau într-un mesaj, umorul nu este înțeles cum ar trebui. Poate ți s-a părut amuzant atunci când ai scris, însă cititorii nu-ți pot vedea expresia ironică de pe față. (Nici pisicile nu au expresii ironice, acesta fiind și motivul pentru care oamenii nu le apreciază simțul umorului.)

Sunetul vocii tale îi poate face pe oameni să te respecte sau din contră. Publicul tinde să aibă încredere într-o voce mai gravă, care nu fluctuează prea mult între notele înalte și cele joase. Asta nu înseamnă că o femeie trebuie să aibă o voce de bariton; în schimb, încearcă să vorbești mai degrabă monoton, făcând pauze pentru emfază. Pentru un exemplu mai clar, uită-te la filmele cu George Clooney. Pe de altă parte, o voce subțire îi poate face pe oameni să dorească să-și ofere ajutorul. Ne face să ne gândim instinctiv la un „bebeluș”. Pisicile deja știu asta. Când o pisică vrea mâncare, scoate sunete de copil, oferind un mieunat subțire și adorabil. Însă, o felină care își apără teritoriul, folosește un ton grav, precum George Clooney.

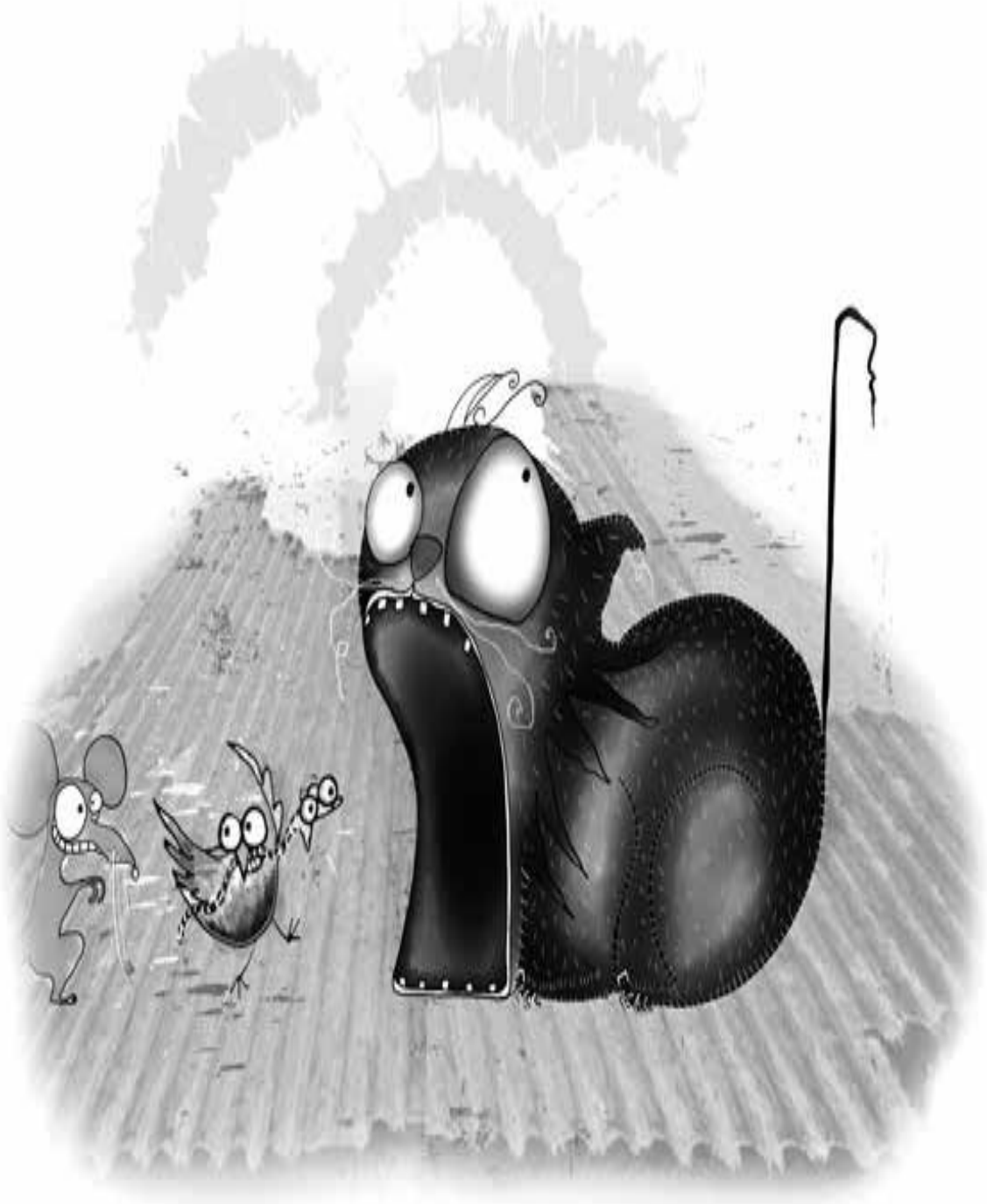
Cele mai bune simțuri prin care se poate reda emoția sunt simțul tactil, gustul și mirosul. O pisică îți va spune că gustul și mirosul funcționează de minune atunci când vrei să-ți construiești relații, și probabil că are dreptate. Pentru a cere pe cineva în căsătorie, ar trebui să te afli lângă acea persoană. Nu trimite un mesaj scris și nu angaja o trupă de dans pentru asta. Nu înregistra un filmuleț. Sărută sau, dacă preferi, mușcă-ți blând partenerul de ceafă. Purtați-vă unul altuia de grijă.

*** Cuvânt din greaca veche, semnificând momentul potrivit, critic sau oportun pentru a acționa (pronunțat *keros*). În retorică, termenul *kairos* reprezintă un moment scurt în care apare o oportunitate de care trebuie să profiți pentru a obține succesul. (n.red.)

DIN ÎNȚELEPCIUNEA PISICILOR

Pisoiul care ascultă cu atenție prinde șoarecele.

Pasărea care se trezește devreme este liberă să-și prindă râma.
O pisică răbdătoare și liniștită mănâncă mai bine.



3. Dezamorsează furia: argumentul toaletei

Detensionează atmosfera cu ajutorul acelui lucru care se cheamă viitor

„Furia unei pisici este frumoasă, cum arde ea cu o flacără pisicească pură, cu părul zburlit în sus și scânteind albastru, scuipând și fulgerând din ochi.”

− William S. Burroughs

Și pisicile se înfurie, la fel ca oamenii, și cam din aceleași motive. (Totuși, cum majoritatea pisicilor nu conduc mașina, se înfurie mai rar.) Pisicile și oamenii se înfurie când:

Nu li se acordă respect.

Sunt dezamăgiți.

Sunt mințiți.

Li se neagă dreptul la un lucru bun. (Pentru o pisică, acest aspect este sinonim cu a fi mințit.)

Li se invadează teritoriul.

Pisicilor, și oamenilor deopotrivă, nu le place să li se râdă în nas când sunt furioase. Iar cel mai rău lucru pe care îl poți face, atunci când pisicile sau oamenii sunt furioși, este să le spui să se calmeze. Dacă spui cuiva să se calmeze, se înțelege implicit că furia a apărut din vina lor. Orice persoană nervoasă consideră că altcineva este de vină, nu ea. Și, dacă este de părere că tu ești de vină, și tot tu ești cel care îi spune să se calmeze... ferește-te! Păstrează o distanță respectuoasă față de ghearele sale.

Deci, ce *faci* cu o pisică sau cu un om furios? Să începem cu un om. Ajungem mai târziu și la pisici.

O ceartă între oameni se întâmplă mai mereu din cauza următoarelor trei lucruri.

Vină

„Iar l-ai lăsat ridicat?!”

Partenerul tău a lăsat colacul WC-ului ridicat, iar pisica a băut din nou apă din toaletă.

Când învinovățești pe cineva pentru că a lăsat colacul de la WC ridicat, în ce stare te afli? Admiri, cumva, frumusețea capacului oval? Te amuză gândul de a te așeza și a cădea în toaletă? Sau te gândești cu tristețe la cât de multe lucruri se duc pe apa sâmbetei?

Probabil că nu. Mai degrabă, te transformi într-un detectiv și decizi rapid cine este făptașul, iar apoi *te înfurii* pe nemernic. Sunt șanse mari să nu fie prima dată când a comis această infracțiune. E un recidivist. Și l-ai mai condamnat în trecut. De multe ori. Începe să pară a fi genul de nelegiuit care nu poate fi adus pe calea cea dreaptă. Deci, singurul lucru pe care îl poți face în acest moment este să țipi la el. Să-ți manifești frustrarea.

Să nu mai vorbim de pisică. Are la dispoziție apă proaspătă doar pentru ea. Apă curată în locul special amenajat pe podea pentru ea. De ce insistă să bea din toaletă? Casa ta este plină de răufăcători.

Acum, gândește-te la partenerul tău. Cum reacționează când țipi la el? Se comportă defensiv. Sau se gândește că exagerezi. Serios vorbind, amândoi vă confruntați cu ratele pentru mașină și cu stresul de la muncă, iar între timp Pământul se încălzește și vedem peste tot cum se dezlănțuie terorismul, vedem știri false și orori globale. Și pe tine te deranjează colacul WC-ului?

Această atitudine stupidă, pe lângă subiect, te face și mai furioasă. Așa că, ridici și mai mult vocea. Fapt ce-l enervează și pe el. Ceea ce te face și mai furioasă. Și așa mai departe.

Între timp, pisica pare singurul adult din cameră. De fapt, ea nu este în cameră. Fiind înțeleaptă, se ascunde sub pat. Țipetele îi rănesc urechile sensibile.

Așadar cum funcționează pentru tine acest proces de învinuire? Vina este un subiect care duce la furie. Mai ales pentru oameni.

Valori

„Un partener bun nu ar lăsa colacul de la WC ridicat!”

În loc să scoți în evidență greșeala partenerului, tu vorbești despre caracterul lui. Un soț bun nu ar ignora igiena pisicii tale și riscul ca aceasta să se înece în toaletă. Să nu mai vorbim de probabilitatea ca tu însăți să cazi în toaletă.

Valorile au de-a face cu ceea ce este bun și ceea ce este rău, corect și greșit – cu cine are dreptate și cine greșește. Să fii atent la colacul de la WC: înseamnă că ești bun. Să nu fii atent: înseamnă că ești rău. Un soț care nu este atent este un soț rău. Și este, deci, o persoană rea. Pe scurt, capacul ridicat dovedește cât de nemernic e partenerul tău. Valorile sunt funcția nucleară a disputelor, căci aruncă în aer orice șansă de a ajunge la o soluție. Acum nu mai este vorba doar despre a lăsa colacul de la toaletă jos. Este vorba despre o întreagă relație care se scindează.

(Dar pisica? Nu o vom implica. Și-așa, ea se retrage de bunăvoie din această conversație.)

Deci, în ce stare te afli atunci când acuzi pe cineva că este putred până în măduva oaselor? Și în ce fel de stare crezi că o aduci *pe acea persoană* când îi spui una ca asta?

Problema pe care o creează subiectul valorilor este că nu oferă nicio cale de ieșire, cu excepția despărțirii. Ceea ce pare o modalitate cam dramatică de a rezolva problema unui colac de toaletă ridicat. Surprinzător este că majoritatea cuplurilor ajung la asta. Partenerii se folosesc de fiecare neînțelegere pentru a-și dovedi reciproc superioritatea unul în fața celuilalt și pentru a demonstra că singura greșeală pe care au făcut-o a fost că s-au căsătorit.

Dezbaterile nu distrug o căsnicie. Cuplurile fericite discută în contradictoriu tot timpul. Subiectele discuției însă, subiectele greșite, sunt cele care distrug o căsnicie. Valorile – bune și rele – reprezintă cel mai periculos subiect atunci când doi parteneri vor să rămână împreună.

Nu că nu ar trebui să ai valori. Un simț al binelui și al răului este un lucru bun. Doar că un colac de toaletă reprezintă un subiect greșit pentru o ceartă. O ceartă din cauza valorilor duce la furie.

Dacă vrei să ameliorezi situația, nu trebuie să îți condamni partenerul. De asta se ocupă vina. Nici nu vrei să-i demonstrezi că este o persoană îngrozitoare din cauza colacului de la WC. De asta

se ocupă valorile. Deci vă este sortit să vă despărțiți? Va duce lipsa de atenție a partenerului la o viață de singurătate alături de pisica ta?

Nu. Fiindcă există un al treilea subiect. Acesta poate salva o ceartă, și chiar și o căsnicie.

Alegere

„Cum să facem ca acest lucru să nu se mai repete?”

Într-o dispută reușită, tu oferi o alegere sau o decizie. Găsești o soluție pentru o problemă. Soțul tău ar putea să nu fie de acord cu această soluție, însă el poate propune o alternativă. Așa trebuie să începeți o discuție în contradictoriu. Nu prin a vă acuza reciproc. Nu folosiți colacul WC-ului pentru a vă incrimina. În schimb, analizați problema și discutați despre cum o puteți rezolva. Faceți o alegere. Deodată, subiectul nu mai este reprezentat de ceea ce a făcut omul din fața ta, sau de ce fel de soț este, subiectul este rezolvarea problemei împreună.

Ușor de spus, nu-i așa? Cum poți să te gândești la cel mai bun subiect de discuție atunci când ești furios pe cineva sau când se țipă la tine?

Iată un truc. În loc să te gândești la subiect – vină, valori sau alegere – adu-ți aminte de lecțiile de gramatică. Gândește-te în ce *timp* ar trebui să te afli acum: trecut, prezent sau viitor.

> Vina are de-a face cu o faptă care a avut loc în *trecut*.
>
> Valorile se referă doar la *prezent*: cine este bun și cine este rău.
>
> Alegerile se ocupă de *viitor*: o soluție care asigură un viitor mai bun și pisici uscate.

Așadar, iată cea mai bună metodă de a elimina furia într-o dispută: axează-te pe viitor. Dacă tu ești victima, evită să te concentrezi asupra faptei. Orice ai face, evită să atribui acea greșeală vreunui defect de caracter al făptașului. În schimb, discută despre ce alegere trebuie să faceți pentru ca acel lucru să nu se mai repete. Tu alegi momentul. Tu alegi mediul. Acum tu alegi și viitorul.

Tu: Văd că ai lăsat din nou colacul ridicat. Am intrat pe internet și am găsit un dispozitiv care îl închide automat. Am putea să cheltuim niște bani pe așa ceva sau ai putea deprinde obiceiul de a lăsa în jos capacul.

Această abordare nu garantează un comportament perfect. S-ar putea ca omul să promită că va închide capacul, iar apoi să uite din nou. Unii soți sunt de o inteligență nemaivăzută, mai ales cei de sex masculin; ei suferă de un blocaj mental grav atunci când vine vorba de capacul de la WC. (S-ar putea să aibă legătură cu rinichii. Și poate cu cromozomul Y.) Cel puțin, vecinii nu o să vă mai audă țipând unul la altul. Relația rămâne intactă. Iar baia poate deveni ceva mai sigură pentru pisicile însetate.

Și pisicile pot fi futuriste

Nicio pisică care se respectă nu ar lăsa vreodată colacul ridicat. (Însă, dacă cineva l-a lăsat deja ridicat, ea îi mulțumește.) Să presupunem, totuși, că pisica este furioasă pe tine pentru ceva ce ai făcut – sau pentru ceva ce nu ai făcut. Să zicem că Natalie a fost de acord să aibă grijă de pisicuța vecinului timp de câteva ore, în casa ei (și a lui Charlie). Charlie se supără, și pe bună dreptate. Aceasta este o violare gravă a spațiului lui personal.

Însă Charlie este o pisică rezonabilă. (Unele pisici nu sunt. Femelele, în special, pot fi la fel de teritoriale ca persoanele de sex masculin.) El este suficient de înțelept încât să știe că ar putea obține ceva din situația asta, cum ar fi o gustare.

Natalie: Nu-ți face griji, Charlie. Această pisicuță adorabilă se află aici doar pentru puțin timp. Vom rămâne singuri în câteva ore.

Charlie: (*Pare trist*.)

Natalie: Of, haide, Charlie. Uite, ia o gustare.

O negociere excelentă, Charlie! Pe cuvânt, doar unele pisici − și foarte puțini oameni − sunt la fel de sofisticate ca acest motan. Dacă vrei să ieși dintr-o situație dificilă, trebuie să te gândești la viitor. Altfel nu vei rămâne cu nimic, decât cu furia. Când ai de-a face cu o persoană supărată, încearcă să schimbi timpul, de la prezent la viitor.

Dacă dai greș, elimină cauza furiei (pisică amărâtă, capacul de toaletă ridicat) și retrage-te.

Când trăiesc în prezent, oamenii devin tribali. La fel și unele pisici.

Persoanele de tipul guru și *New Age*[****] ne spun să fim cu adevărat prezenți și să trăim clipa. Această filosofie are multe merite. A reușit să facă multe pisici fericite. Însă prezentul este un timp tribal, mai ales când avem de-a face cu o neînțelegere. Prezentul ține de valori și de cine este bun sau rău, cine face − sau nu − parte din clan. Pisicile se raportează la oameni buni sau pisici bune, la fel cum se raportează la lucruri bune sau lucruri rele. Oamenii buni oferă lucruri bune și au un miros familiar. Pisicile bune miros a familie. O persoană bună care face un lucru rău, cum ar fi să calce o pisică pe coadă, nu se va mai încadra, temporar, în statutul de persoană bună. Însă, atât timp cât se comportă frumos și oferă în continuare lucruri bune, acea persoană va intra înapoi rapid în grațiile pisicii.

Uite care este chestia: pisicile, în ciuda reputației lor, nu sunt ranchiunoase. Ele pur și simplu decid între corect și greșit. Chiar dacă te comporți greșit în permanență (adică, ești o persoană rea), pisica tot nu îți va purta pică. Doar te va urî.

**** Curent spiritual occidental apărut în a doua jumătate a secolului al XX-lea. Adepții acestui curent promovează un mod de viață și de gândire care subliniază importanța conștientizării spiritului persoanelor. (n.red.)

DIN ÎNȚELEPCIUNEA PISICILOR

Demnitatea nu te va scărpina pe burtă.

Și ce dacă te-ai făcut de râs?
Urmează exemplul pisicilor și lasă trecutul în urmă.

4. Integrează-te în clan: Manevra cutiei

Dă dovadă de o etichetă desăvârșită

„Oamenii ignoranți cred că zgomotul pe care îl fac pisicile atunci când se ceartă este foarte enervant, însă greșesc; enervantă este gramatica oribilă pe care o folosesc.”

− Mark Twain

Oamenii se gândesc adesea la persuasiune ca la un fel de bătălie, chiar dacă se referă la o bătălie prietenoasă. Iată și un lucru cert cu privire la cuvântul „dezbatere”: provine din același cuvânt latin din care a rezultat și cuvântul „bătălie”[*****]. Însă fiecare proprietar de pisici a fost convins de felina lui – dar nicio pisică nu a convins vreodată cu ajutorul unei dezbateri. În schimb, pisicile folosesc instrumente diferite. Unul dintre acestea este eticheta. Ne gândim la etichetă ca la o gramatică „corectă”. Sau ca la bunele maniere − de exemplu, ții degetul mic ridicat atunci când folosești deschizătorul de conserve. Problema este că definiția bunelor maniere diferă de la un grup la altul. Dă o petrecere la piscină pentru câței și vei fi declarat Sfântul Bernard. Dă o petrecere la piscină pentru pisici și – ei bine, așa ceva ar fi pur și simplu nepoliticos. Majoritatea pisicilor consideră că este un gest politicos să le ții pe umeri. Majoritatea câinilor nu sunt de aceeași părere. Același lucru este valabil și pentru oameni. Să-i dai o palmă peste fund coechipierului tău după ce a înscris un gol este perfect acceptabil, însă, dacă-ți plesnești partenerul de afaceri, nu mai este chiar așa.

Vorbim, totuși, doar despre maniere aici? Nu. Eticheta înseamnă mai mult decât regulile care te fac să pari politicos. Este indicele care îți arată dacă publicul te consideră (sau nu) agreabil. De fapt, *decorum* (eticheta) vine din cuvântul latin pentru *fitness*[******] și are înțelesul de „a te integra”. Fiecare animal și fiecare om se simte mai bine atunci când se integrează perfect în mediul său. Eticheta înseamnă să te integrezi într-un mediu social.

Este adevărat că eticheta ține de politețe. Însă politețea necesită atenție. Ceea ce înseamnă să ții cont de atitudinea și sentimentele altor oameni. Unele culturi consideră că dai dovadă de bune maniere dacă mănânci cu mâna. Crezi ar trebui să insiști să mănânci cu furculiță și cuțit, dacă ești invitat la cină de către astfel de oameni? Sau, mai rău, să insiști ca toată lumea să mănânce cu furculiță și cuțit? Nu și dacă vrei să dai dovadă că respecți eticheta.

Gramatica nu este pentru toată lumea

Eticheta înseamnă să te integrezi într-un grup de oameni cu ajutorul limbajului pe care îl folosesc ei, nu doar folosindu-te de bunele maniere. Este important să învățăm gramatica la școală, dar nu pentru că „gramatica corectă" ar avea mai multă logică decât cea „incorectă" sau pentru că ar fi cumva superioară din punct de vedere moral, ci pentru că asimilarea așa-zisei gramatici corecte îți permite să comunici cu elita. Gramatica permite unui copil care a trăit în sărăcie să vorbească cu regi și directori de companii. Pe de altă parte, cum ar trebui o bunicuță, care detestă muzica rap, să vorbească cu tinerii iubitori ai acestui gen de muzică?

> Bunica: Cum ar decurge o conversație între mine și tinerii pentru care gramatica corectă pare a fi o limbă aproape străină?

Această întrebare i-ar putea lăsa perplecși pe unii dintre acei tineri. Le-ar fi greu să o înțeleagă. În cel mai bun caz, această propoziție formulată într-o gramatică perfectă nu ar ajuta-o pe bunică să se integreze într-o companie producătoare de muzică rap.

Gramatica pretențioasă și formală îi poate deranja chiar și pe cei mai educați oameni. Winston Churchill a denumit discursul constrâns de reguli – acel tip de discurs în care se folosesc doar cuvinte pompoase – „o pedanterie falsă pe care n-am de gând s-o suport".

Deci, cum ar putea conversa o bunică cu acești copii care vorbesc de parcă ar fredona versurile uneia dintre melodiile lor preferate? Dacă ar vrea să se plângă de bărbații din familie care lasă mereu capacul WC-ului ridicat, ar putea ea să spună: „Băieții se cred tari că lasă capacu-n sus to'timpul"?

Ar putea, dar numai dacă așa vorbește ea de obicei. (Unele bunici sigur vorbesc așa.)

Însă nu trebuie să ne crezi pe cuvânt. Întreabă o pisică.

La propriu. Să o convingem pe Natalie, care precis nu este bunică, să-și întrebe pisica.

> Natalie: Charlie, cum ar trebui să vorbesc cu tinerii aceia cărora le place să pretindă că sunt artiști hip-hop?

Așteaptă răspunsul. Sunt șanse ca Charlie, fiind un înțelept, să nu spună nimic. El o va privi politicos pe Natalie (Charlie este o pisică foarte manierată), după care o va lua din loc. Sau, dacă spune ceva, propoziția nu va fi foarte gramaticală. Însă, va fi una perfect corectă pentru o pisică.

Același lucru se aplică și în cazul gramaticii. Dacă vorbești cu cineva care ține mult la gramatica „corectă” – cea care se predă la școală – atunci, trebuie să folosești acel limbaj pentru a te integra mai ușor.

Eticheta desăvârșită este înșelătoare. Nu vrei să pară că încerci prea mult. De exemplu, un om nu ar trebui niciodată să miaune la o pisică. Un animal dintr-o altă specie se așteaptă să-i vorbești ca un om. Cel mai bine este să te porți cu pisica așa cum s-ar comporta un om bun. În loc să miauni, stai pe loc, nemișcat, și lasă pisica să vină la tine. Pisicile știu că, dacă-ți vor mirosi pantofii, vor afla foarte multe despre tine. În mod asemănător, o bunicuță care încearcă să comunice cu adolescenții ar trebui să o facă așa cum se așteptă ei să le vorbească o bunică adevărată: nu cu snobism, ci cu respect. Iar un adolescent ar trebui să facă același lucru cu o bunică bine educată. Cum s-ar aștepta ea să vorbească un adolescent civilizat?

Nu fi încăpățânat

Tactul este un alt tip de etichetă. Dacă le rănești oamenilor sentimentele, îi îndepărtezi de tine, chiar și atunci când le spui doar purul adevăr.

Tactul nu înseamnă să fii tu însuți. Acest tip de etichetă te poate manipula într-o anumită măsură. S-ar putea ca tu să preferi o atitudine de felul: „Ăsta sunt eu. Or mă accepți așa, or deloc”.

(Adevărul e că unele pisici au și ele această atitudine. Nu toate pisicile sunt perfecte.)

Însă, dacă încerci să te adaptezi mediului social din care faci parte, nu înseamnă neapărat că îți vei trăda adevăratul sine. Pur și simplu, asigură-te că eul tău adevărat nu este un încăpățânat înverșunat.

Același lucru scrie și în *Cartea Ieșirii*[*******].

Dumnezeu îi spune lui Moise că a aruncat o privire asupra poporului acestuia și că nu este impresionat. „Iată!”, spune Dumnezeu. „Aceștia sunt niște oameni încăpățânați.” Înseamnă că nu se pot schimba, că nu se pot adapta. Nu fi mai catolic decât Papa atunci când vine vorba să-i fii loial sinelui tău adevărat, pentru că ai să ajungi în punctul în care nu vei mai reuși să te integrezi în mediul tău social. Vei fi doar un mare încăpățânat.

Un remediu foarte bun pentru încăpățânare este să fii atent la grupul în care te afli, să te convingi că acest grup chiar este pe placul tău.

(Un alt remediu excelent: să te scarpini pe gât, începând din spatele urechilor[********]. O, ce bine este!)

Dar stai puțin! Ce legătură au aceste lucruri cu persuasiunea și pisicile?

Amintește-ți că persuasiunea începe cu o fire agreabilă. Pentru a ajunge la un consens, cel puțin unul dintre voi trebuie să lase de la el. Dacă partenerul sau pisica ta consideră că ești potrivit, că te integrezi, atunci șansele de a obține ceea ce vrei vor fi mult mai mari. Însă, dacă publicul tău consideră că ești mult prea încăpățânat, atunci e mai probabil să se zburlească la tine sau să fugă și să se ascundă.

Pentru a se integra, o pisică nu trebuie să se prefacă că este om. Pur și simplu, trebuie să arate cât de mult se bucură de prezența oamenilor în viața ei. Același lucru este valabil și pentru tine. În loc să încerce să vorbească precum un adolescent, un adult trebuie să pară că se bucură de adolescenții din viața lui.

Așa cum vei învăța de la pisici, acest tip de etichetă seamănă foarte mult cu torsul.

Arta de a toarce

Torsul este o afirmație retorică cu două înțelesuri. Înseamnă deopotrivă „sunt fericită că sunt cu tine” și „oricare ar fi lucrul pe care-l faci acum, te rog să continui să-l faci”.

Torsul acționează ca un fel de drog asupra noastră, a oamenilor, inducându-ne o stare de docilitate, care ne face ușor de manevrat. Pisicile folosesc torsul pentru a ne controla. Și, funcționează.

Vestea bună este că și noi ne putem descurca aproape la fel de bine ca o pisică, creând efecte asemănătoare torsului.

În primul rând, ar trebui să te comporți ca și cum ți-ar face o deosebită plăcere să te afli în prezența publicului tău. Acest lucru este valabil, indiferent dacă mângâi o pisică sau dacă vorbești cu un grup de oameni. Orice pisică știe că acel tors care spune „sunt fericită că sunt cu tine” este esențial pentru a obține mângâieri suplimentare. În retorică, acestui lucru i se spune **a intra în grațiile cuiva**. Înseamnă să câștigi bunăvoința unei persoane. Nouă ne place să numim asta „a avea o fire agreabilă”. Dacă te faci plăcut, este mult mai probabil ca cealaltă persoană să fie de acord cu tine. Seamănă cu torsul, exceptând vibrația din piept.

Ori de câte ori vrei ceva de la cineva, spune în sinea ta aceste cuvinte: „Sunt fericit să fiu cu tine”. Gândește-te la acest lucru, chiar dacă nu este tocmai adevărat, chiar dacă anumite persoane îți sunt antipatice. Interesant este că, atunci când te prefaci că îți plac oamenii, aceștia pot deveni mult mai suportabili.

Un motiv pentru care pisica ta toarce: te suportă mai ușor.

Există și oameni care pot să toarcă. De exemplu, oamenii care meditează rostesc adesea cuvântul „mmm” cu o voce profundă, până când încep să simtă vibrații pe dinăuntru. Adesea, când savurează Prăjitura de Ciocolată atât de Decadentă că Meriți un loc în Iad în cine știe ce restaurant, oamenii torc în timp ce și-o îndeasă în gură cu furculița. În cele din urmă, ce este acest „mmmm”, dacă nu un tors ceva mai dezordonat? Și cum rămâne cu gemetele pe care le scoatem când cineva ne masează pe spate sau, știi tu, în timpul altor activități?

Corect. Toarcem.

Când discuți cu o pisică sau cu un om, încearcă să torci *retoric*. Creează-ți o stare plăcută, care să-ți permită să intri în grațiile interlocutorului. (Sari peste vibrații; pot să sune chiar înfricoșător în timp ce vorbești. Lasă torsul conversațional pe seama felinelor experte.) Schimbându-ți dispoziția, poți să îmbunătățești și starea de spirit a celorlalți. Demonstrează că te bucuri de relația cu ei înainte să încerci să-i convingi pe oameni de ceva.

Mai întâi trebuie să torci, abia apoi să controlezi situația.

Oamenii de știință confirmă ceea ce pisicile au știut tot timpul: pentru a avea șansa să convingi pe cineva, fă-o pe respectiva persoană să se simtă fericită și relaxată; și dă-i sentimentul că deține controlul asupra situației.

O adolescentă are nevoie urgentă de mașina mamei ei. Înainte să intre în cameră și să întrebe „pot să-ți împrumut mașina?”, ar trebui să înceapă torsul mental. Ar trebui să-și amintească toate lucrurile drăguțe cu care a surprins-o mama ei. Toate sacrificiile făcute de aceasta. Și ce persoană minunată este, chiar dacă uneori nu-și dă seama că fiica ei nu mai este un copil. Ar trebui să se gândească la ea cu acea plăcere specifică torsului. Funcționează mult mai bine decât lingușeala sau complimentele legate de aspectul fizic. (Mamele nu se lasă înșelate de o atitudine lingușitoare.)

Dispoziția are tendința de a fi contagioasă. Un pisoi care toarce va face și o altă pisică să toarcă. Același lucru se întâmplă și cu mamele. Este posibil ca fiica să nu obțină mașina. (Rămâi pe recepție pentru alte instrumente ajutătoare.) Cu toate acestea, cele două vor avea parte de un moment plăcut, care, pe termen lung, o va ajuta pe fată să obțină ceea ce vrea. Acesta este un truc pe care majoritatea pisicilor îl cunosc mai bine decât oamenii: o relație închegată îți aduce mai multe gustări. Ranchiuna nu îți va pune la dispoziție nici măcar o poală în care să te așezi.

Un alt truc al torsului: prefă-te că ești satisfăcut, chiar și atunci când *nu* ai obținut exact ce ți-ai dorit. O pisică toarce chiar și atunci când „stăpânul” ei idiot o scarpină unde n-ar trebui. Pisica vrea să fie scărpinată sub bărbie, iar fraierul continuă să o scarpine pe spate. Ce face pisica? Toarce, și mai toarce puțin, iar apoi își ridică ușor capul, cu subînțeles.

Avem multe de învățat de la pisici.

Fă-te comod

Una dintre concepțiile eronate referitoare la pisici este că le-ar lipsi eticheta. De exemplu, o felină care insistă să sară pe masă atunci când mâncăm, nu pare deloc politicoasă. Însă, poate că ea vede altfel lucrurile. La urma urmei, *tu* mănânci la masă. Și este cam nepoliticos din partea ta să nu-i oferi și ei un scaun suficient de înalt. Dar ei nu-i stă în fire să fie ranchiunoasă. Va fi mai mult decât fericită să stea pe masă și să guste din curcanul tău.

Cu alte cuvinte, poate fi dificil pentru reprezentanții unei specii să înțeleagă regulile comportamentale ale altui animal. Și, trebuie să recunoști, regulile oamenilor sunt destul de ciudate.

Dacă vrei să înțelegi măiestria pisicilor în această artă a integrării, uită-te doar la ce se întâmplă atunci când deschizi un colet mic primit de la Amazon și lași cutia pe podea. Cum reușesc pisicile să se înghesuie într-un spațiu atât de mic? Și cum reușesc să se urce pe rafturi atât de înalte și să se ascundă în spatele unui desiș de cărți cartonate?

Ele se târăsc, se înghesuie și se strecoară ca prin farmec. Cum fac asta? Se *adaptează*. Își modelează corpul în așa fel încât să poată pătrunde în toate aceste spații.

Noi, oamenii, nu dăm prea mare importanță acestui lucru. Nouă ne place să modelăm mediul din jurul nostru, și nu invers. Astfel, suntem niște arhitecți foarte buni, însă nu ne vom descurca niciodată într-o excursie cu cortul. Totuși, dacă vom încerca să gândim mai mult ca o pisică și mai puțin ca un om, am putea ajunge să fim mai buni în privința etichetei când avem de-a face cu semenii noștri.

Imaginează-ți că te afli într-un cadru social, într-un spațiu mic și intim. Vrei să te integrezi în acest spațiu. Ar fi o greșeală să-i tratăm pe oamenii din jur așa cum tratăm mediul, modelându-l pentru a ni se potrivi cât mai bine, în loc să ne adaptăm noi la el.

Cât de des faci greșeala de a-ți petrece timpul doar cu acei prieteni care sunt de acord mereu cu tine? Trăim în comunități în care oamenii arată și gândesc la fel ca noi. Avem chiar tendința să angajăm oameni care ne seamănă. În cele mai multe cazuri, această abordare ne face să ne simțim mai relaxați.

Însă, uneori, ajungem și în situații în care nu ne simțim relaxați, cum ar fi o petrecere la birou, sau o ieșire în oraș, sau un interviu pentru o slujbă. Nu avem de ales, așa că trebuie să încercăm să ne integrăm. Singurul lucru pe care îl putem face este să ne adaptăm.

Ești invitat la o petrecere și se apropie de tine un tip care a băut ceva mai multe pahare de vin; vine și încearcă să pornească o ceartă pe o temă politică. Cum nu reușește să te enerveze, începe să țipe, afirmând că ești de partea „teroriștilor”. Ai putea fi tentat să te certi cu el sau ai putea să faci o remarcă răutăcioasă despre cantitatea de vin pe care a băut-o. Însă, nu uita: te afli într-un mediu social, unul care strânge laolaltă mulți alți oaspeți, pe lângă acest individ băut. Gândește-te la etichetă. În orice conflict la care asistă mai mulți oameni, strategia cea mai manierată și mai potrivită este să câștigi simpatia publicului respectiv, iar nu pe cea a celui care te atacă. Fii ca o pisică: dă dovadă de demnitate. Fii tu personajul mai bun. Ceilalți participanți la petrecere vor considera că faci parte din grupul lor și te vor iubi pentru asta. Felicitări! Te-ai integrat în mediul înconjurător.

Pisica înțeleaptă examinează mai întâi cutia, apoi își flexează corpul pentru a se potrivi cutiei. Aceasta nu este lipsă de sinceritate. Este adaptabilitate. Eticheta înseamnă exact același lucru: adaptabilitate.

Viața la care te adaptezi este o viață agreabilă.

***** În limba engleză, este vorba despre cuvântul *debate*, respectiv *battle*. (n.ed.)

****** În limba engleză, *to fit* înseamnă a se potrivi, a se integra. (n.tr.)

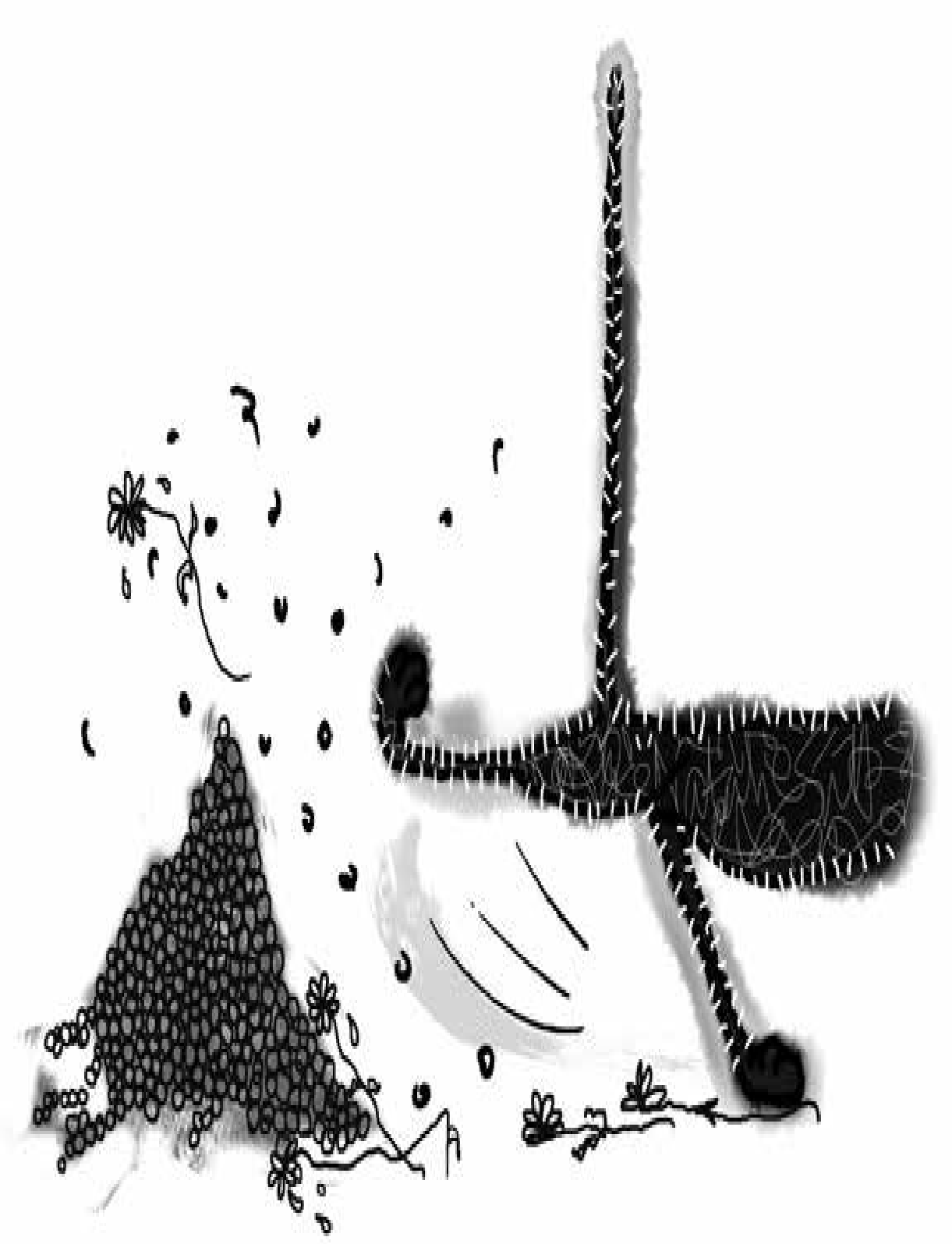
******* Parte a Vechiului Testament. Tradiția iudaică și cea creștină îi atribuie lui Moise scrierea acestei cărți. (n.red.)

******** Joc de cuvinte; în original, este folosit *stiff-neck* pentru *încăpățânat*, ceea ce în traducere literală ar însemna *gât înțepenit*. (n.ed.)

DIN ÎNȚELEPCIUNEA PISICILOR

Folosește-ți litiera.

Adevărata etichetă presupune să fii discret.
Nu-ți afișa mizeria. Și, categoric, nu afișa mizeria făcută de prietenii și tovarășii tăi de litieră.



5. Câștigă loialitatea: Scărpinatul virtuos

Mânuiește cu pricepere înzestrările de caracter

„Când o pisică flatează... nu înseamnă că minte: poți să ai încredere că dă dovadă de o reală bunătate.”

− Walter Savage Landor

Probabil că acum te întrebi: „Când vom ajunge la partea despre persuasiune? Dar la partea despre logica infailibilă? Dar la fraza mortală? La replica aceea inteligentă cu care îți poți bloca adversarul?”

Vom ajunge și la logică și inteligență ceva mai încolo. Însă acum, răspunde la această întrebare: ai avut vreodată o discuție logică cu o pisică? Ai făcut vreodată o pisică să râdă cu ajutorul minții tale ascuțite?

Ne gândeam noi că nu.

Aceste abilități pot fi utile, mai ales dacă te cerți, din când în când, cu diverse persoane. Îți vom arăta inclusiv cum să te folosești de logică în interacțiunea cu o pisică. Însă cele mai importante instrumente ale persuasiunii se află în strânsă legătură cu părerea pe care o are adversarul despre tine: în speță, dacă meriți să se dea bine pe lângă tine sau nu. Tu vrei să creadă că ești agreabil. Că te integrezi în turmă. Vrei să se simtă mai puțin nervos când se gândește la viitor.

Și, mai presus de toate, vrei să te placă și să aibă încredere în tine. Despre asta vom vorbi în acest capitol.

Atât pisicile, cât și oamenii preferă să-i asculte pe acei oameni despre care consideră că au un caracter bun. Suntem siguri că ești o persoană absolut drăguță. (Iubești pisicile, nu-i așa? Asta te face din start o persoană drăguță.) Însă, să fii bun nu este suficient. Trebuie să îi faci pe străini și pe pisicile furioase să creadă că ești făcut dintr-un aluat bun. Iar pentru asta e nevoie de persuasiune.

Vestea bună este că, dacă publicul te place și are încredere în tine, nu numai că te va asculta, dar, de cele mai multe ori, va face exact ce vrei. Chiar și în acele cazuri în care publicul se reduce la o pisică.

Așadar, hai să vedem cum îți poți șlefui caracterul. Sau, dacă vrei, imaginea. Grecii antici l-au numit *etos*. În concepția oamenilor și a pisicilor, acest termen înseamnă „caracter”. Un etos bun ajută la formarea unui lider bun. O persoană atât de plăcută și demnă de încredere, încât toate speciile vor dori să o urmeze.

Dacă vrei să ai un etos de nota zece, va trebui să perfecționezi cele trei caracteristici principale ale leadershipului: grijă, dibăcie, cauză.

Întotdeauna e bine să ai o poală la dispoziție

Să ai grijă înseamnă să-ți faci publicul să creadă că pui interesele lui înaintea intereselor tale. Vrei tot ce este mai bun pentru oameni, chiar dacă asta înseamnă să renunți la scaunul tău preferat sau să sacrifici un pulover, transformându-l într-un pled perfect sub care să se ghemuiască.

În general, e mai greu să pui asta în practică cu oamenii. Pisicile îți vor spune aproape întotdeauna ce este în interesul lor. Nu și oamenii. Soției poți să îi pregătești masa în fiecare zi, la aceeași oră, fără să ai garanția că îi vei câștiga loialitatea. Poate că ceea ce își dorește ea de fapt este o vacanță. Sau să fie lăudată pentru că tocmai a fost promovată. Sau să observi că s-a coafat.

De aceea, din punctul de vedere al etosului, să ai grijă de cineva înseamnă, în primul rând, să descoperi ce îi interesează pe oameni. Ce își doresc ei? Doctorii fac uneori greșeala să creadă că este suficient să scrie o rețetă. Majoritatea pacienților își doresc să primească atenție. (La fel ca majoritatea pisicilor.) Când un doctor nepăsător face o greșeală, șansele să fie dat în judecată sunt mult mai mari. Însă pacienții vor fi mai indulgenți cu un doctor care arată că îi pasă. Dar ce face un doctor căruia îi pasă? Își petrece mai mult timp decât ar trebui cu un pacient sau înțelege că este destul de greu să respecți o dietă.

Aceeași idee ni se aplică și nouă, celor care nu suntem doctori. În cazul în care colegii de la serviciu consideră că suntem dispuși să ne sacrificăm din timpul și problemele noastre pentru ei, atunci ne vor

lua partea când vom avea nevoie. Lucrul este valabil și pentru șefii noștri, să nu mai vorbim de politicieni sau alți lideri. Gândește-te la Gandhi și Martin Luther King. Gândește-te la Maica Tereza. Primii doi au declanșat revoluții. Cea de-a treia a devenit sfântă. Oamenii doreau să-i urmeze pe acești lideri, pentru că demonstraseră că le păsa de ei. Toți trei au înțeles ce era în interesul publicului lor. Așa au devenit atât de iubiți.

Cum poți convinge oamenii că îți pasă de ei? Evident, prin a-ți păsa de ei cu adevărat. Descoperă de ce anume are nevoie publicul tău și dă-ți toată silința, zi de zi, să îi satisfaci aceste nevoi.

Însă aceasta nu înseamnă persuasiune; persuasiunea dă roade mai rapid. Pentru a convinge pe cineva că ești o persoană grijulie, trebuie să faci două lucruri. În primul rând, trebuie să arăți că înțelegi. În al doilea rând, trebuie să fii dispus să faci mici sacrificii.

> El: Sunt foarte stresat în legătură cu examenul la matematică.
>
> Ea, grijulie: Ce-ar fi să nu mă mai duc la petrecere și să te ajut să înveți?

Ascultă aici! Să dai dovadă de empatie face mai mult pentru etosul tău decât să rezolvi pur și simplu problema. Și categoric nu te mulțumi doar să dai sfaturi.

> Ea: Mă omoară spatele nu alta, de când am pus lucrurile în rafturi.
>
> El: Trebuie să mergi mai des la sală. Să îți antrenezi mai bine mușchii. Și, dacă tot te duci, poate mai slăbești și câteva kilograme.

Această atitudine nu îți va ajuta deloc etosul. În schimb, arată că îți pare rău pentru ea empatic și propune să-i faci un masaj.

Cu o pisică nu este nevoie de o psihologie atât de complexă. Pentru a-ți convinge felina că ești grijuliu, trebuie doar să stai acasă. Să nu pleci niciodată într-o călătorie de afaceri sau într-o vacanță. Să renunți la orice faci atunci când are nevoie de o poală în care să se cuibărească. Să nu mai pierzi timpul la telefon cu șeful tău și să deschizi o conservă de ton.

Ai observat ce facem noi aici? Tocmai am arătat că înțelegem ce își dorește o pisică. Și i-am transmis acesteia că suntem dispuși să facem orice este necesar pentru a-i îndeplini doleanțele.

Asta nu înseamnă că trebuie să răspundem oricărei solicitări. O pisică este suficient de inteligentă încât să-și dea seama că unele lucruri pe care ea vrea să le facă sunt neplăcute pentru tine. Să presupunem că este un cap sec care înghite panglici. Nu o să-ți poarte pică dacă, din când în când, îi vei scoate cu forța o panglică de pe gât. Și probabil că va înțelege de ce ții panglicile încuiate într-un sertar.

Poate ți se pare dificil să convingi o pisică că îți pasă doar de ea. Însă, un adevărat iubitor de pisici știe că îi va fi mult mai ușor să convingă o pisică de dragostea lui decât o altă ființă umană. O pisică presupune pur și simplu că nu mai există altcineva în viața ta. În schimb, un om își va pune mereu această întrebare.

Cel mai bun loc de scărpinat

Dibăcia înseamnă să faci un public să creadă că ești foarte bun la lucrurile importante. Știi de fiecare dată ce trebuie să faci. Este acea trăsătură pe care anticii o numeau „înțelepciune practică”. Asta fiindcă dibăcia nu se poate învăța din cărți. Este nevoie de experiență practică pentru ca un profesor să știe când se plictisesc elevii și ce trebuie să facă pentru a le capta din nou atenția. Un student la medicină poate să obțină nota maximă la cursul de anatomie, dar să nu fie pregătit să facă o apendicectomie. Dibăcia – înțelepciunea practică – necesită studiu plus experiență.

Le poți lăsa oamenilor impresia că ești dibace, fără să le ții vreun curs și fără să-i operezi de apendicită. Una dintre modalități este să folosești jargonul: jargonul potrivit. Dacă nu cunoști cuvintele speciale pe care le folosește un anumit grup, mai bine nu vorbi prea mult. Fii atent la acele cuvinte și la înțelesul pe care îl au în sânul acelui grup. Dacă nu folosești cuvintele potrivite, acea parte a etosului care ține de dibăcie poate avea de suferit. Oamenii mai în vârstă îi amuză pe tineri atunci când le spun că se vor uita la știri pe Twitter. (Mai bine ar învăța ce este Snapchat.) Dacă vrei să impresionezi pe cineva cu cunoștințele tale despre mașini, trebuie să știi diferența dintre o cheie

în cruce și o cheie tubulară. Și să știi cu care dintre acestea două se pot schimba amortizoarele.

Pisicile nu sunt atât de preocupate de cuvinte. Desigur, pentru o pisică, cel mai important lucru din lume este să fie servită. O persoană dibace știe locul exact în care trebuie să scarpine. Respectiva persoană îi dă de mâncare la timp întotdeauna; uneori chiar mai devreme. De asemenea, cumpără jucăriile potrivite. Și se asigură că este confortabil culcușul ei și amplasat într-un loc ferit de frig.

Vrei ca o persoană să aibă încredere în tine? Folosește cuvintele potrivite atunci când trimiți un e-mail unui grup. Vrei ca o pisică să aibă încredere în tine? Rezolvă situația cu câinele acela peste măsură de prietenos, care nu are maniere pisicești.

În orice caz, arată că știi ce faci. Aceasta înseamnă dibăcie.

Testul mirosului

Cauza are de-a face cu abilitatea ta de a reprezenta ceea ce înseamnă un Lucru Bun. Reprezinți ceva care este mai presus de grijile cotidiene. Corporațiile încearcă mereu să ne convingă că reprezintă o cauză bună și că nu sunt doar în căutarea profitului. Băncile vorbesc adesea despre „libertatea” pe care o oferă clienților. Localurile de tip fast-food se luptă pentru dreptul tău de a avea tot ce îți dorești într-un hamburger. Mașinile și ceasurile de lux reprezintă calitatea într-o lume urâțită, prea puțin estetică. Iar cei mai mulți dintre noi ne lăsăm păcăliți de aceste lucruri, cheltuind mai mulți bani decât ar trebui și fiind convinși că îi dăm pentru un Lucru Bun. Și asta ne face și pe noi să ne simțim buni.

În retorică, cauza este numită **virtute**. În prezent, noi credem că virtutea descrie o fată de modă veche. (Cine mai vorbește despre virtute în ziua de azi?) Însă, în zilele de demult – zilele de acum mai bine de 1.000 de ani – virtutea era o calitate pe care bărbații ar fi trebuit să o aibă, chiar mai mult decât femeile. Însemna să creadă în ceva mai presus de ei înșiși. Dacă grija se referă la interesele publicului tău, cauza se referă la un interes și mai înalt. Acest lucru poate să însemne Dumnezeu, sau țara ta, sau mediul înconjurător, sau salvarea pisicilor de pe stradă.

Cu alte cuvinte, cauza se referă la valori. Nu neapărat la valorile tale. Ci la valorile publicului tău. Să presupunem că acesta crede că locurile de muncă sunt mai importante decât mediul înconjurător. Nu îți vei îmbunătăți nicicum etosul dacă vei vorbi despre salvarea balenelor. Ar fi mult mai bine să vorbești despre crearea de locuri de muncă pentru toată lumea.

Înseamnă asta că ar trebui să te porți ca un cameleon? Să te prefaci că reprezinți lucruri despre care nu îți pasă? Sau, mai rău, să acționezi contrar propriilor tale credințe?

Nu! Înseamnă să înțelegi valorile publicului tău. Și să le respecți. Dacă ceea ce publicul tău prețuiește este malefic, atunci probabil că nu ar fi trebuit să vorbești cu astfel de oameni de la bun început. Însă, dacă e vorba doar de faptul că nu crezi în valorile lor, ai putea măcar să le respecți. Sunt oameni buni, și fac cum cred ei că este mai bine.

Unii oameni consideră că fotbalul este un joc tâmpit pur și simplu. Copiii se rănesc și muzica este oribilă. Alți oameni sunt de părere că fotbalul a făcut America faimoasă. Poți să urăști fotbalul și, în același timp, să-i respecți fanii, tocmai fiindcă iubesc atât de mult acest sport. Aceasta este retorică la superlativ. Nu trebuie să te prefaci că îți place fotbalul. Dacă îi respecți pe fani, atunci ei vor crede că ești o persoană virtuoasă.

Însă, tot va trebui să convingi publicul că susții ceva. Asigură-te că susții valori în care credeți cu toții. Deci nu îți place fotbalul, dar poate îți place la nebunie să mănânci nachos. Sau îți plac majoretele. Sau poate că te emoționezi până la lacrimi când asculți imnul național. Aceasta este o cauză în care publicul ar putea să creadă. Deja etosul tău devine mai bun.

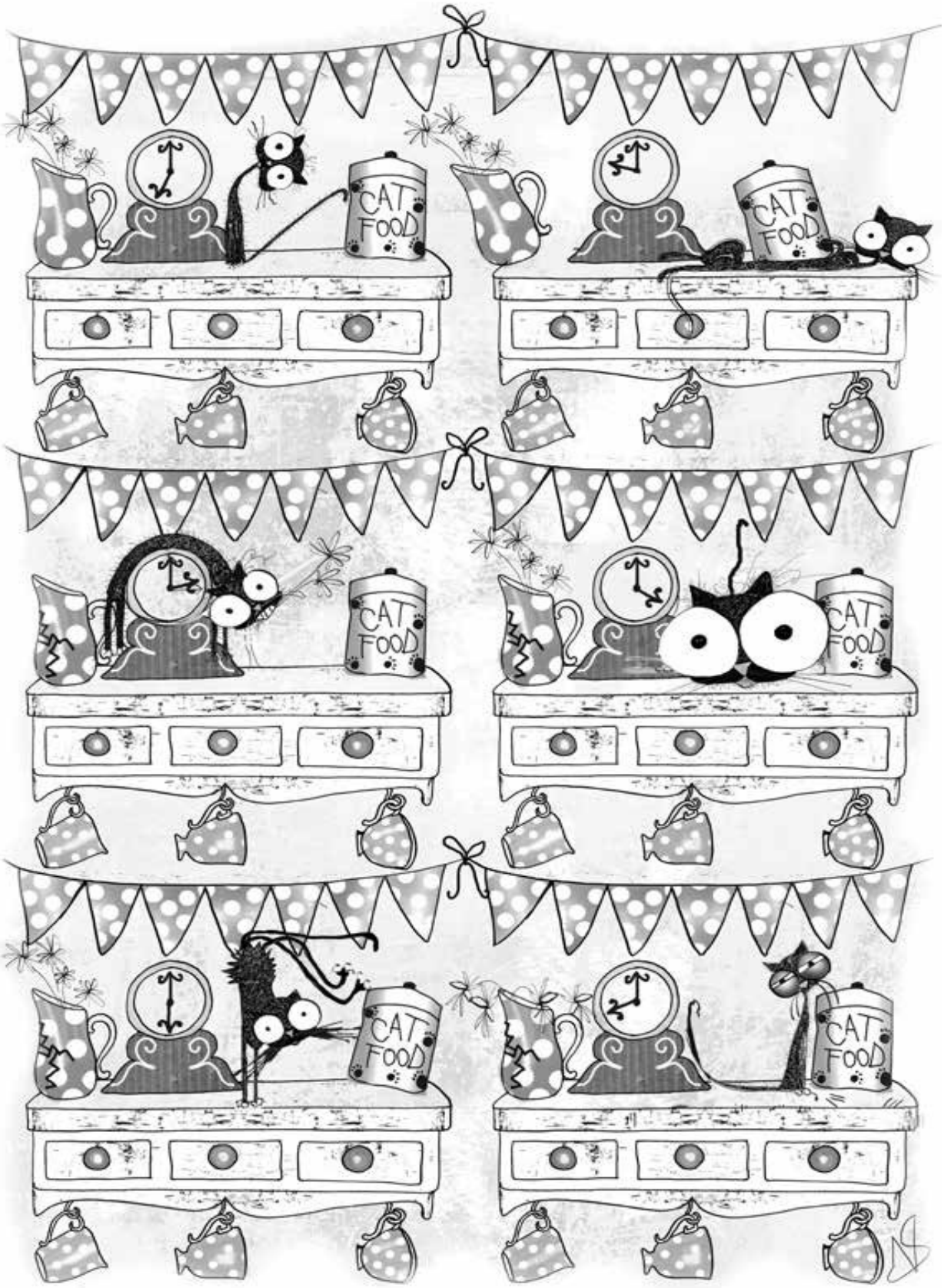
Pisicile sunt mai greu de convins în felul acesta. Ele nu se lasă înșelate de cauze, cu excepția cazului în care au de-a face cu Lucruri Bune, cum ar fi mâncarea și cuibăritul în poală. În parte, acest lucru se datorează faptului că pisicile se raportează mai ușor decât noi la oamenii buni sau răi. Dacă miroși a familie, atunci faci parte din familie. Și să miroși a familie înseamnă să fii mereu prezent, fiindcă asta fac membrii unei familii. Oamenii capătă sentimente de loialitate pe baza filmelor care le plac și a părerilor despre imigrație și taxe, însă aceste subiecte nu contribuie foarte mult la separarea celor Buni de cei Răi.

Poate că ar trebui să urmăm exemplul pisicilor și să ne dezvoltăm mai mult simțul mirosului.

Grija, dibăcia și cauza sunt cele trei caracteristici pe care pisicile și oamenii le folosesc pentru a evalua caracterul uman. Diferența este că poți să te prefaci că deții aceste calități în fața oamenilor, fără ca ei să-și dea seama. Retorica umană se referă la impresia pe care o lași, fie că este una reală, fie că nu. Cu toate acestea, este mult mai ușor să creezi o impresie bună, dacă ești cu adevărat o persoană bună. Însă gândește-te la toți acei politicieni care reușesc să fie aleși, la toți acei profeți falși, și gangsteri, și agenți de vânzări cu intenții ascunse, care se fac plăcuți în fața oamenilor. Abraham Lincoln a spus că nu poți păcăli toți oamenii, tot timpul. Prin această afirmație, a redus simțitor standardele umanității. Deși poți păcăli toți oamenii pentru o anumită perioadă de timp, și doar pe anumiți oameni tot timpul, nu poți păcăli o pisică pentru prea multă vreme. Dacă nu ești o Persoană Iubitoare De Pisici bună, ea te va demasca. Va ști că nu ești o Persoană Bună. Așa că cea mai bună modalitate de a-i câștiga dragostea și respectul este să fii sincer atunci când încerci să te folosești de grijă, dibăcie și cauză. Dedică-te pisicii tale. Fii excepțional atunci când vine vorba de joacă și de servit masa. Și, mai ales, fii prezent. În ceea ce le privește pe pisici, aceasta este cauza ta.

Oamenii, din cauza naturii lor omenești, trebuie să exerseze mai mult artele retorice pentru a obține respectul pe care și-l doresc. Să presupunem că ești cu adevărat o persoană bună și te pricepi la ceea ce faci, dar ești prea puțin apreciat pentru asta. Va trebui să te gândești dacă ți-ai demonstrat îndeajuns grija pentru ceilalți, precum și abilitatea de a rezolva problemele pe loc, și dacă ai fost prezent în lupta pentru binele suprem. Verifică-ți CV-ul și vezi dacă el conține toate aceste caracteristici. Lucrurile bune nu trebuie făcute doar în fața oglinzii. Lasă-i pe oameni să vadă cât ești de minunat. Și vei face minuni pentru reputația ta printre oameni.

Însă nu și printre pisici.


CAT FOOD
CAT FOOD
CAT FOOD
CAT FOOD
CAT FOOD
CAT FOOD

DIN ÎNȚELEPCIUNEA PISICILOR

Virtutea constă în obiceiurile consecvente.

Dormi, mănâncă și fă totul cu regularitate, în exact același moment al zilei.

Obiceiurile sunt ceea ce le face pe pisici să fie atât de virtuoase.

6. Argumentează logic: Capcana deductivă pentru șoareci

Cum să convingi o pisică să vină la tine

„Chiar și atunci când Roma ardea, pisicile împăratului tot se așteptau să fie hrănite la timp.”

− Seanan McGuire

Bineînțeles că nu poți *face* niciodată o pisică să vină la tine. Vine când vrea ea. Iubitorii de câini semnalează adesea acest aspect. Ei consideră că pisicile sunt egocentriste și egoiste. Această atitudine presupune o judecată eronată la adresa lor. Fiind creaturi rezonabile, pisicile au nevoie de un motiv. Ele vin la tine numai atunci când consideră că este în mod cert o idee bună.

Un motiv excelent este mâncarea. Cheamă o pisică la masă și va alerga spre tine într-un suflet. Dacă o chemi în bucătărie, ar putea veni chiar și înainte de ora mesei.

Vezi? Ți-am spus că pisicile vin. Doar că nu întotdeauna așa cum ți-ai dori tu.

Scarpină-le să se simtă relaxate și vor avea un alt motiv pentru care să vină. Celor mai multe pisici le place să fie scărpinate și, cum au un vocabular excelent, vor veni atunci când te vei oferi să le scarpini.

O jucărie preferată: un motiv bun.

Iarba mâței: clar.

Să se așeze în poala ta: evident.

Așadar, dacă nu reușești să găsești un motiv bun, o pisică va întreba (și pe bună dreptate!): „De ce ar trebui să vin?”. Pentru un iubitor de câini, această întrebare ar putea părea nepoliticoasă. Câinii sunt creaturi care adoptă un punct de vedere de tipul „nu-este-treaba-mea-să-știu-de-ce”. Însă, dacă-ți vei asculta cu atenție pisica timp de o zi întreagă, vei realiza că, de multe ori, ea îți cere *ție* să vii. Și cu toate astea, cât de des te supui? O pisică înțeleaptă – și majoritatea pisicilor sunt foarte înțelepte – nu se va simți jignită dacă nu vii când

te cheamă. Ea înțelege că trebuie să îți dea un motiv mai bun. Așa că își schimbă tonul, te strigă mai tare și mai insistent, până când motivul pentru care trebuie să vii este să se oprească din mieunat. Sau se uită la tine cu ochii ei enormi de Bambi și nu face decât să deschidă gura. Majoritatea oamenilor se supun instantaneu mieunatului silențios. Așa sunt ei, cam proști.

Nici oamenii nu vin tot timpul atunci când îi cheamă un alt om.

El: Vino aici!

Ea: Acum?

El: Da.

Ea: De ce?

El: Ai nevoie de un motiv?

Ea: Da.

Aici intervine persuasiunea– nu implică doar să convingi o persoană sau o pisică să vină la tine, ci și să o determini să facă ce vrei tu, în general. Un motiv nu trebuie să însemne mită. Și nici măcar un fapt anume.

Lovitura și croșeul logic

În regulă, acum trebuie să folosim un termen care s-ar putea să nu-ți fie familiar. Spre deosebire de pisici, mulți oameni au tendința să se ferească de cuvintele ciudate. Cel mai important dintre elementele de bază ale logicii persuasiunii este – pregătește-te – **entimema**. Este un cuvânt superb dacă vrei să intimidezi pe cineva; ne referim aici la un om. Cuvintele mari nu le intimidează pe pisici.

O entimemă este o lovitură logică în doi timpi, ca lovitura directă și croșeul din box. Ai nevoie doar de două elemente:

1. Dovada. Poți să-i spui „motivul”, dacă vrei.
2. Concluzia.

Dovada: Simt miros de salată de ton pe blatul de la bucătărie.

Concluzie: Ar trebui să sar pe blat.

După cum vezi, pisicile sunt foarte bune la entimeme. Oamenii nu sunt chiar așa.

Primul om: Nu vreau să merg la festivalul medieval.

Al doilea om: De ce nu?

Primul om: Fiindcă nu vreau, d-aia.

Aceasta nu este o entimemă. Într-o entimemă, fiecare concluzie are nevoie de un motiv. Un motiv în sine nu poate juca și rolul de concluzie. „Nu vreau să merg, fiindcă nu vreau să merg" este o propoziție care te face să alergi în jurul propriei cozi, exact ca un câine.

Hai să încercăm din nou.

Primul om: Nu vreau să merg la festivalul medieval.

Al doilea om: De ce nu?

Primul om: Am auzit că vin și dansatori Morris.

O entimemă excelentă. Dovada – amenințarea unor formații de dansatori enervanți cu clopote și bețe – vine în sprijinul concluziei: și anume, că festivalul medieval nu este o idee atât de bună. După cum probabil că ți-ai dat seama deja, îți poți construi argumentul începând cu oricare dintre cele două părți ale entimemei, fie dovada, fie concluzia.

Am auzit că vor veni și dansatori Morris, așa că nu vreau să merg.

Nu vreau să merg, fiindcă s-ar putea să vină dansatori Morris.

Pisicile știu asta deja.

Șireturile de la ghete sunt distractive. Prin urmare, ele sunt o jucărie.

Șireturile de la ghete sunt jucării, deoarece sunt distractive. Mai ales când un om încearcă să le lege.

Pur și simplu nu ai cum să contrazici această logică excelentă. Dacă ai vreodată dubii cu privire la ceea ce face o entimemă, gândește-te la motivul pentru care vin pisicile la tine atunci când le chemi. Dacă le oferi un motiv bun, ajung la concluzia că pot veni. În persuasiune, o concluzie implică, de regulă, o alegere („Cred că voi veni”) sau o acțiune (venirea).

Ai priceput? Dacă da, atunci ai un avantaj în fața multor oameni. Inclusiv în fața politicienilor. Și, dacă tot am amintit de politicieni, entimema este cea mai bună cale de a-ți da seama când cineva vorbește prostii sau când încearcă să te manipuleze.

Poți face asta uitându-te mai îndeaproape la motive, respectiv la „dovada” unei entimeme. Este o modalitate excelentă de a depista prostiile și – dacă ești o persoană diabolică – de a manipula oamenii.

Real este ceea ce crede publicul tău că este real

De cele mai multe ori, motivele apar ca urmare a unui fapt real.

Soarele răsare la aceeași oră în fiecare dimineață. Așadar, pisica știe că ar trebui să te trezești exact în acel moment, indiferent de ceea ce spune ceasul. Răsăritul este un fapt real.

Unu plus unu este egal cu doi: alt fapt real. Dacă vei aduce o pisică nouă într-o casă în care trăiește deja o pisică, vei avea o pereche de pisici care se scuipă reciproc. Ca om, tu știi că o pisică plus o pisică este egal cu două pisici.

Însă, chiar și un fapt real poate fi interpretat diferit, în funcție de public. Dacă nu ești o persoană matinală și nu ai o pisică, răsăritul poate fi doar o teorie. Pentru pisica ta, o pisică plus o pisică este egal cu o pisică prea mult.

Orice fapt real poate avea o interpretare diferită. În timp ce un anume grup de oameni ar putea crede că laxativul cu gust de ton este un desert delicios, alți oameni l-ar putea considera dezgustător.

Când vine vorba de persuasiune, ceea ce crede publicul tău poate fi mai important decât faptul real în sine. Dacă publicul nu crede că pateul este bun, atunci acest fapt nu va reuși să-l convingă. În schimb, ar putea crede că este o idee bună să mănânce un curcan peste măsură de gras. Faptul că li se va face rău dacă mănâncă un asemenea curcan, nu va avea nicio importanță.

Evident, vorbim despre oameni.

Oamenii își doresc ca toate argumentele să fie reale și logice. Însă, argumentele utile au de-a face cu alegerile, cum ar fi să vii (sau nu) atunci când ești chemat. O alegere nu este un fapt real. Iar elementele principale care influențează o alegere au de-a face, de regulă, cu așteptările sau cu convingerile publicului. Dacă publicul crede că va obține o masă copioasă sau o scărpinare de primă mână atunci când este chemat, atunci va fi convins să vină.

Așadar, nu toate dovezile sau motivele trebuie să apară ca urmare a unor fapte reale. Dacă pisicile sau oamenii cred că ceva este adevărat, atunci vor putea fi convinși de parcă ar fi vorba de un fapt real. Dacă o persoană crede că o casă este bântuită, va refuza să cumpere casa, fie că fantomele există sau nu.

O pisică va urmări punctul acela roșu pe care îl face laserul, fiind de neclintit în convingerea că punctul este un gândac strălucitor foarte rapid. Un gândac pe care omul îl controlează cu un băț mic. Perfect rezonabil – mai rezonabil decât credința în fantome – sau chiar adevărat. Deci, dacă poți convinge o pisică sau un om să creadă ceva, sau dacă te agăți de un lucru în care ei cred deja, atunci poți folosi această convingere la fel cum te-ai folosi de un fapt real.

Un punct roșu care se mișcă este un gândac. În consecință, trebuie vânat.

Credința are două surse: *experiențele* și *așteptările*. Orice pisică a avut parte de experiențe frumoase și distractive cu gândacii. Ele se așteaptă ca tot ce se comportă ca un gândac să fie la fel de amuzant.

La polul opus al amuzamentului, o felină care sare pe o sobă fierbinte va avea o experiență neplăcută. De acum înainte, va sta departe de sobele fierbinți. Însă, așa cum a observat Mark Twain, va evita să sară, în egală măsură, și pe sobele reci. Asta fiindcă se va aștepta ca toate sobele să fie fierbinți. Experiența anterioară îi spune că sobele sunt fierbinți. Ceea ce o duce la concluzia că, de acum înainte, toate sobele vor fi la fel. Astfel, pisica va considera că sobele sunt niște locuri periculoase pentru ea. Paza bună trece primejdia rea.

Felinele își pot forma o convingere puternică cu ajutorul unei singure experiențe. Ele învață repede. Oferă-i o gustare nouă pisicii tale și, dacă îi va plăcea, se va aștepta să o primească tot restul vieții. Experiența a condus la așteptări, ceea ce a dus la credința că

acea gustare este un Lucru Bun. Pisicile sunt suficient de înțelepte încât să înțeleagă că niciun Lucru Bun nu ar trebui să se termine.

Oamenii învață mult mai lent. În general, este nevoie să se întâmple două sau trei dezastre în viața lor pentru a ajunge să creadă în ceva. Pentru oficialii aleși situația este mult mai gravă; ei au nevoie de zeci de ani de dezastre.

Dacă vrei să convingi pe cineva, este bine să-ți pregătești argumente solide. Dar partea de persuasiune intervine atunci când vorbești despre ceva în care publicul tău crede. Să presupunem că ești managerul unui departament, iar superiorii tăi ți-au spus să crești productivitatea. Ai putea să-i aduni pe toți angajații din subordinea ta și să susții o prezentare din care să reiasă cât de productive sunt celelalte departamente. Sau ai putea să le arăți niște grafice interesante, care să demonstreze cât de multe s-ar putea realiza dacă toată lumea ar ajunge la serviciu cu o jumătate de oră mai devreme. I-ar convinge aceste date pe colegii tăi să contribuie cu timp și eforturi suplimentare? Pe cei cu care am lucrat eu, cu siguranță nu.

În schimb, încearcă să asculți mai întâi. Încearcă să afli ce cred acești oameni. Îți spun că lucrează prea mult și că nu sunt apreciați. Se simt neputincioși. Prin urmare, în loc să te bazezi exclusiv pe fapte și statistici, abordează situația din perspectiva lor:

> Tu: Am primit o provocare din partea consiliului director. Cum vom spori productivitatea? Am nevoie de cele mai bune idei ale voastre. Haideți să ne revedem într-o săptămână. Vreau să știu ce credeți că ar fi cel mai bine să facem. Și, dacă reușim, voi avea grijă să afle și consiliul director de asta și mă voi zbate pentru a vă recompensa eforturile.

Ce-i drept, poate că oamenii din departamentul tău nu sunt chiar atât de suprasolicitați și poate că tu ai fost mereu persoana care a pus preț pe părerile lor. În retorică, aceste adevăruri nu contează. Oamenii știu doar ce cred ei, la fel cum pisicile știu doar ce cred ele. Dar, chiar și în cazul în care convingerile lor ar fi greșite, pentru scopul persuasiunii, ele sunt perfect logice.

Pisicile se pot păcăli la fel de ușor ca oamenii când vine vorba de realitate. Oricine a folosit vreodată un laser pentru a se juca cu o pisică, știe că percepția ei despre realitate poate fi puțin îndoielnică. În plus, pisicile ignoră cu mare ușurință realitățile care nu le convin.

Tu: Nu, nu îți mai dau nicio gustare. O să te îngrași.
Pisica: (*Tace cu subînțeles*.)

Obiceiurile fac lucrurile să devină reale

O pisică poate transforma un Lucru Bun într-un obicei, atât timp cât omul cooperează. Iar un obicei este la fel de bun ca adevărul.

Ar putea fi greu de înțeles pentru un om, așa că merită să repetăm: *Un obicei este la fel de bun ca adevărul*.

Acest lucru nu este chiar atât de complicat cum pare. Soarele răsare în fiecare zi. Din punctul de vedere al soarelui, acesta este un obicei. Pe baza experienței pe care o avem cu fiecare răsărit din trecut, putem să ne așteptăm ca soarele să răsară și mâine, și poimâine, și răspoimâine. Această așteptare vine din experiența noastră. Aceasta înseamnă credința. (Este, de asemenea, o premisă falsă, care se cheamă **falsa premisă a antecedentului**. Deși putem să ne bazăm suficient de mult pe soare − atât timp cât evităm sfârșitul lumii − este o eroare să credem că ar trebui să conducem cu viteză, pentru simplul fapt că nu am făcut niciodată accident.) Când tu, sau un public, sau o felină crede că ceva este adevărat, persuasiunea spune că acel lucru este la fel de bun ca adevărul. Așadar, în arta retorică, obiceiul soarelui de a răsări în fiecare dimineață este un fapt real.

După cum știi, pisicile au foarte multe obiceiuri și, fiind niște prădători veritabili, ele sunt experte în a observa obiceiurile altor specii, inclusiv pe ale șoarecilor, ale păsărilor și ale oamenilor. „Poți să observi foarte multe doar privind”, a spus Yogi Berra********. (Sigur a fost pisică într-o viață anterioară.) Obiceiurile altora devin și ele adevăruri. Din perspectiva pisicii tale, dacă te trezești la aceeași oră în fiecare dimineață, alarma ta este la fel de adevărată ca soarele.

Pe de altă parte, dacă nu te trezești la ora obișnuită, pisica va interpreta acest lucru ca un fel de minciună. De aceea, trecerea de la

ora de vară la ora de iarnă, care ne face să ne trezim cu o oră mai târziu, poate supăra tare o pisică mai sensibilă.

Acesta este un alt sfat înțelept de la pisici. Obiceiurile stabile reprezintă un set de adevăruri. Ele ne fac ceea ce suntem. Dacă ne îndepărtăm de un obicei bun, practicat îndeajuns de mult, această atitudine poate să pară o minciună. Asta fiindcă o credință se formează în urma experienței și a așteptărilor. La pisici, experiența și așteptările sunt unul și același lucru. Un aspect foarte înțelept, de altfel.

Dacă vrei vreodată să te convingi să mănânci sănătos, gândește ca o pisică. Nu încerca să te motivezi. În schimb, încearcă să deprinzi un obicei. Dacă ai tendința să sari peste micul dejun și să înfuleci un ștrudel un pic mai târziu, fă-ți o băutură din fructe sau legume pasate. Pune în ea toate lucrurile care nu îți plac și pe care probabil că nu le-ai mânca dacă ai fi complet treaz (de exemplu, spanacul, semințele de chia și iaurtul fără arome). Forțează-te să o bei în fiecare zi, până când devine un obicei. Dacă vei sări vreodată peste această băutură, vei avea sentimentul că ai făcut o greșeală morală. Acum știi cum gândește o pisică.

Ce este un obicei, dacă nu o experiență îndelungată, repetitivă?

Un obicei sedimentează așteptarea conform căreia vei face același lucru din nou și din nou. Iar o așteptare, în lumea persuasiunii, poate fi confundată cu adevărul.

Poți fi sigur că pisicile vor fi fericite și dacă vor primi o gustare neașteptată. Este bine să ne luăm obiceiurile în serios, însă nu trebuie să exagerăm cu asta. De fapt, poți transforma acea gustare neașteptată într-un obicei regulat. Pisica nu se va supăra deloc.

Ce au de-a face toate acestea cu a convinge o pisică să vină la tine când o chemi? Totul. Ca să convingi o pisică să vină, ea trebuie să creadă că acesta este un Lucru Bun, un fel de adevăr. Dacă nu este un Lucru Bun, atunci nu este adevărat, fiindcă pisicile știu că toate Lucrurile Bune sunt adevărate. Iar acum ne referim la Lucrurile Bune din perspectiva pisicii, nu din perspectiva ta.

******** Lawrence Peter „Yogi” Berra a fost unul dintre cei mai valoroși jucători de baseball din istorie. Jucătorul emblematic al echipei de baseball New York Yankees a rămas la fel de

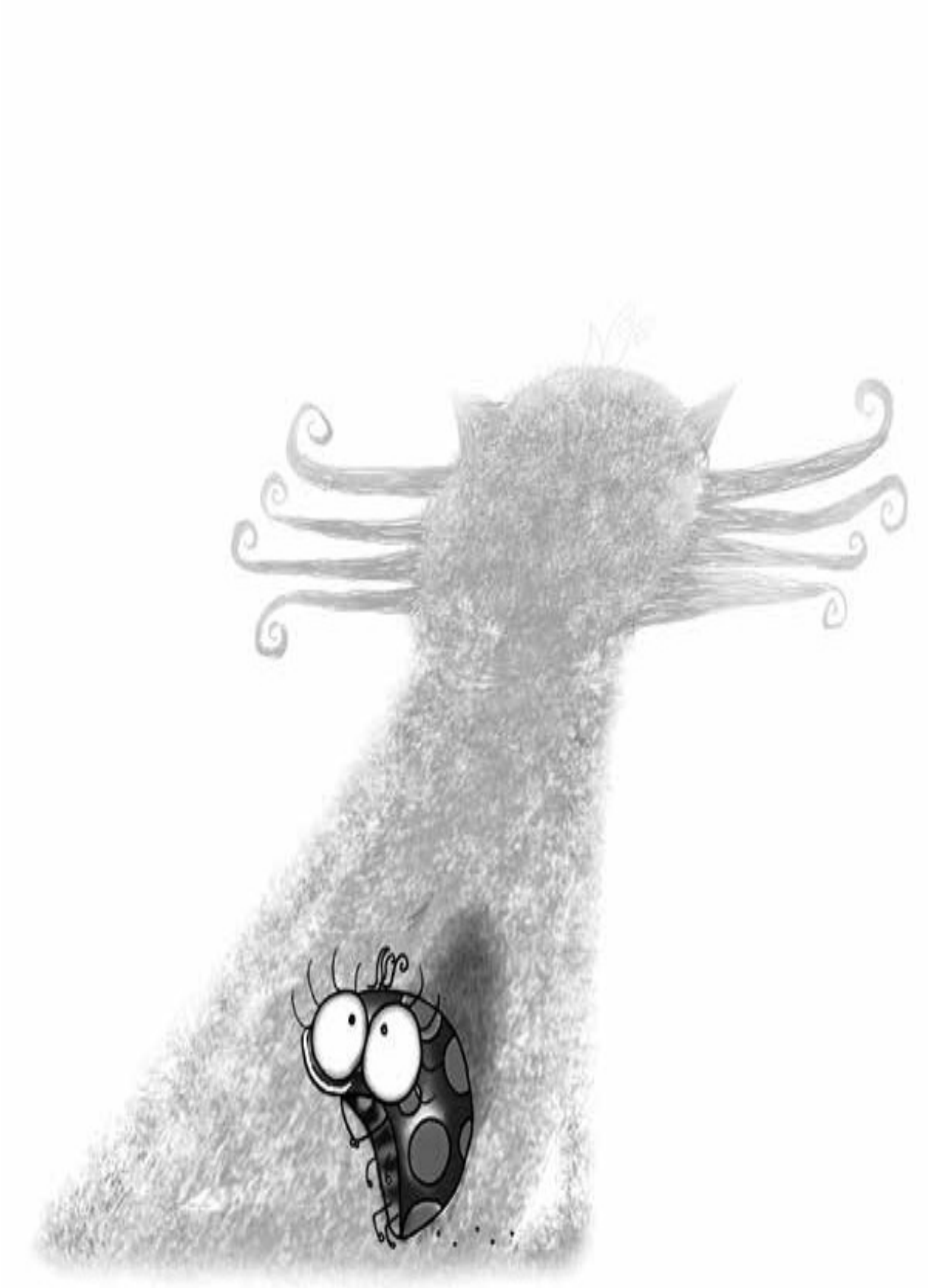
celebru și pentru expresiile sale, care au devenit cunoscute sub numele de „Yoghisme”. (n.red.)

DIN ÎNȚELEPCIUNEA PISICILOR

Nu mânca niciodată gărgărițe.

Când ești fermecat de frumusețe sau de elocvență, adu-ți aminte următoarele:

Dacă este drăguț ca un gândac, probabil că are și gust de gândac.



7. Evită manipularea: raftul magic cu cărți

De ce ne păcălesc falsele premise logice

„Cine crede ce îi spune o pisică, își merită soarta.”

− Neil Gaiman

Până acum, am discutat despre minunatele modalități prin care poți convinge și pisicile și oamenii. Însă, unul dintre cele mai importante motive pentru care trebuie să învățăm să folosim aceste instrumente este pentru a-i putea împiedica pe ceilalți să ne convingă pe noi. Asta dacă nu cumva *vrem* să ne lăsăm convinși.

Nouă, proprietarilor de pisici, ne place când o pisică ne manipulează. În acest fel, ele pun speciile pe picior de egalitate. La urma urmei, de ce îți place să ai o pisică inteligentă? Ai putea la fel de bine să ai un câine.

Este mult mai puțin plăcut să fii sedus de un om, exceptând cazul în care omul respectiv este partenerul tău. Oamenii din vânzări, cei care lucrează în marketing și politicienii folosesc trucuri care ne fac să cumpărăm lucruri pe care nu le vrem. Sau să cheltuim bani pe care nu-i avem. Sau să trăim cu frica de niște lucruri care nu ar trebui să ne sperie. Sau chiar să urâm persoane foarte de treabă și cine știe ce religie antică.

Persuasiunea este o artă întunecată. Dacă vrei să o faci mai puțin întunecată, scoate-o la lumină. Dacă nu vrei să le permiți oamenilor să facă ce vor din tine, trebuie să ai cunoștințe despre două dintre cele mai puternice instrumente pe care ei le au la dispoziție: **cuvintele de fațadă** și **premisele false**. Ambele au de-a face cu partea logică a retoricii. Sau, mai degrabă, cu partea ilogică.

Primul instrument se joacă cu definiția cuvintelor.

O jucărie este o jucărie este o jucărie

Un semn clar că o persoană nu are nici cea mai vagă idee despre ce se întâmplă în jurul ei, este atunci când spune: „Ceva se întâmplă”.

Auzi mai mereu acest lucru din gura celor care fac politică. „Ceva se întâmplă.” Tot pe politicieni îi auzi vorbind și despre război, când, de fapt, nu se referă la un război real. Războiul împotriva clasei de mijloc. Războiul împotriva oamenilor albi.

Iar apoi, există acei „ei”. Ei ne distrug țara. Ei ne invadează.

Știi ce sunt aceste cuvinte? Sunt cuvinte de fațadă. Aceste cuvinte pot să pară reale, așa cum se întâmplă și cu pereții barurilor și magazinelor dintr-un film Western. Însă, dincolo de ele nu se află nimic. Nu au nicio semnificație.

Cel mai puternic vaccin împotriva cuvintelor de fațadă este o frază simplă: *Ce vrei să spui cu asta?*

Când auzi pe cineva spunând „ceva se întâmplă”, întreabă-l ce vrea să spună prin acest „ceva”, și, dacă tot veni vorba: „Ce vrei să spui prin «se întâmplă»?”. Se întâmplă de multă vreme acel ceva? Se agravează? Ce probleme cauzează acel ceva?

La fel și cu „războiul”. Un război este un lucru serios. Mulți oameni mor în războaie. Întregi orașe, chiar și civilizații, pot să fie distruse. Sigur, poate clasa de mijloc suferă în mod real. Poate că această suferință este provocată de o altă clasă – sau de corporații, sau de acordurile comerciale, sau de orice altceva crezi tu – însă ai văzut atacuri cu drone? Soldați în misiune? Au fost luați prizonieri?

Și, ori de câte ori vorbește cineva despre un grup de oameni folosind cuvântul „ei”, fără a fi foarte explicit, pune întrebarea: „La cine te referi când spui «ei»?”

Întrebarea funcționează ca o ghiulea care dărâmă fațada falsă a barului. După ce ai făcut asta, află din ce este făcută fațada.

Cuvântul „război” este o metaforă. Intervine jocul imaginației. Uită-te la un câmp de grâu și gândește-te că este un ocean: te vei preface că valurile spicelor sunt valurile apei. Nu-i niciun rău în asta. Nimeni nu încearcă să meargă cu barca în lanul de grâu. Însă metaforele devin neplăcute atunci când oamenii le iau la modul propriu. Dacă un apărător al clasei de mijloc împotriva „războiului” începe să vorbească despre „inamic”, te afli pe un teren periculos.

Pisicile sunt mult mai practice decât noi când vine vorba de imaginație. O jucărie pentru pisici este o pradă falsă. Ce-i drept,

pisica ta s-ar putea lăsa purtată de val, ajungând să-și mănânce jucăria. Însă își va reveni foarte repede.

În schimb, o metaforă este un fel de **trop**********. Tropii sunt cuvinte care se joacă cu imaginația oamenilor. Unul din cei mai vicleni tropi este acela despre care cei mai mulți dintre noi nici nu am auzit. Se numește **sinecdocă**. O sinecdocă împrumută un element dintr-un grup, dar pretinde că înglobează toate elementele acelui grup. Un imigrant comite o crimă, iar un politician de joasă speță va pretinde că toți imigranții sunt criminali. În zilele de demult, toți oamenii bogați arătau precum Andrew Carnegie, un milionar gras, fumător de trabuc. Oamenii au început să-l numească „pisică grasă". În unele cercuri, acesta era considerat un compliment. Însă probabil că acest termen a rănit sentimentele câtorva oameni bogați. Și a numeroase pisici.

Tropii sunt complicați, chiar dacă știi cum să îi pronunți. Și pronumele pot fi la fel de viclene. Cuvântul „ei" este un pronume. A venit timpul să ne folosim de gramatică. Baza unui pronume se află în cuvântul căruia îi ține locul. Acel cuvânt de bază este **antecedentul**. Când cineva folosește un pronume („el/ea", „ei/ele"), află care este antecedentul. Gândește-te la ce cuvânt de bază face referire respectivul pronume: de exemplu, „imigrație" sau „imigranți". Apoi, gândește-te la acei imigranți și vezi dacă are vreun sens ce spune vorbitorul despre ei.

Creierului uman îi place să facă legături între diferite lucruri. Vedem câteva culori și ne gândim deja la un steag. Auzim câteva note muzicale și putem cânta restul melodiei. Această abilitate ne face să fim extraordinari. Dacă vedem câteva pietre, ne și imaginăm cum ne construim un castel. Acesta este motivul pentru care oamenii conduc lumea, și nu pisicile. Însă, acesta este și motivul care, uneori, ne face să tragem concluzii greșite. Vedem o persoană cu un tatuaj și ajungem la concluzia că este membrul vreunei bande de răufăcători. Sau auzim pe cineva că vorbește cu accent și presupunem că este terorist. Politicienii folosesc acest mecanism uman de a trage concluzii pripite pentru a ne manipula.

Nu așa se întâmplă cu pisicile. Fiind animale de pradă, ele gândesc mult mai simplu. Dacă nu reușesc să ne înțeleagă, probabil că este vina noastră.

Un bărbat îi spune iubitei lui: Te joci cu sentimentele mele.

Pisica aude cuvântul „te joci” și vine într-un suflet. Pentru o pisică, o jucărie este o jucărie, nu un trop.

Dacă toate acestea te fac să te simți ca o pisică derutată, încearcă acest remediu. Când întrebarea „vei vrei să spui cu asta?” nu lămurește lucrurile, cere detalii:

Cine anume?
Câți?
Când?

Cine sunt acești „ei”? Câți sunt? Sunt din ce în mai mulți? Când au ajuns aici?

Dacă nici asta nu funcționează, solicită surse.

Tu: De unde ai auzit asta?

Gândește-te la sursele acelei informații. Este vorba de mătușa mamei tale care tocmai și-a făcut cont pe Facebook? Sau de o revistă de știință evaluată *inter pares*********?

Amintește-ți să ceri aceste trei lucruri:

1. definiții
2. detalii
3. surse.

Este posibil ca persoana cu care vorbești să considere că întrebările tale sunt iritante. Însă aceste întrebări o pot ajuta să se facă înțeleasă. Forțată să se gândească la realitățile din spatele spuselor sale, la definiții și la detalii, persoana care vorbea fără nicio noimă și-ar putea da seama că este cazul să-și schimbe atitudinea.

Adversar: Bine, poate nu toți imigranții. Poate nici măcar majoritatea dintre ei.

Tropii și pronumele îi păcălesc pe oameni mai mult decât pe pisici. Dar știi ce păcălesc ambele specii? Premisele false.

Sâsâitul greșit

O premisă falsă este un argument care insultă logica.

Este vorba de o premisă falsă atunci când o pisică face o presupunere greșită privitor la o altă pisică. De cele mai multe ori, o femelă nu le place pe celelalte femele. Este o chestiune de teritoriu. Însă, o pisică femelă nu numai că nu le agreează pe celelalte pisici femele, dar se va apuca să se zburlească și la femei și chiar să le atace.

Oamenii fac exact același lucru. Văd o persoană de culoare comițând o crimă într-un film, iar asta îi face să se teamă de orice persoană de culoare din viața reală. Un copil are o criză de nervi într-un restaurant, iar privitorii își zic în sinea lor: *Ce ți-e și cu copiii din ziua de azi*...

O premisă falsă este același lucru și pentru pisici, și pentru oameni. I se poate spune **generalizare pripită** și înseamnă să faci presupuneri bazate doar pe unul sau pe două exemple or caracteristici.

De ce „pripită”? Fiindcă unele generalizări analizate cu atenție se dovedesc a fi reale, cel puțin în majoritatea cazurilor. De exemplu, bărbații nu sunt capabili să rămână însărcinați. Această generalizare pare să fie adevărată tot timpul. Este mai frig iarna decât vara: adevărat în majoritatea cazurilor. Femeile au vocea mai subțire decât bărbații: la fel de adevărat.

Orice lucru măsurat din punct de vedere statistic presupune o generalizare. Dacă patru din cinci doctori preferă o anumită marcă de pastă de dinți, este logic să credem că doctorii au tendința să prefere respectiva pastă de dinți. Însă partea înșelătoare – și adesea malefică – a generalizării pripite apare când ai de-a face cu o singură persoană. Statistic vorbind, femeile au brațe mai puțin puternice decât bărbații. Dar asta nu îți dă certitudinea că vei câștiga orice concurs de skanderbeg în fața oricărei femei. Băieții au tendința să fie atrași de camioane mai mult decât fetele. Crezi că asta înseamnă că o fetiță căreia îi plac camioanele nu este fetiță? Nici măcar o pisică

nu ar face această greșeală. O pisică ar fi absolut sigură că o fată care se joacă cu un camion este tot fată.

Pe de altă parte, dacă obișnuiești să îți hrănești pisica la patru dimineața, pisica va presupune, probabil, că micul dejun ar trebui să aibă loc întotdeauna la aceeași oră. Pisicile se pricep foarte bine la premisele greșite pe care le agreează.

Coincidențele nu apar ca prin magie

O altă premisă falsă amuzantă, dar și periculoasă, este aceea care spune că, atunci când două lucruri au loc în același timp, înseamnă că un lucru l-a *cauzat* pe celălalt. O anumită pisică (al cărei nume s-a dorit a nu fi menționat) crede că, dacă stă pe un anumit raft de cărți, va face ca ora cinei să vină mai repede. Asta din cauza faptului că s-a întâmplat o dată să sară pe acel raft chiar în momentul în care stăpânul casei se pregătea să plece la o întâlnire, oferindu-i cina mai devreme. *Hmmm*, s-a gândit pisica. *Sar pe raftul de cărți și iau cina mai repede. Prin urmare, saltul face ca masa să fie servită rapid*. Așa că a fost dezamăgită vreo câteva săptămâni, până când, într-un final, a renunțat la idee. (A continuat să sară pe raft cu o oră înainte de cină, însă acum era doar un obicei.)

Multe dintre superstițiile oamenilor pornesc de la aceeași premisă falsă. S-a întâmplat ca un jucător de baseball să poarte o lenjerie intimă incomodă în ziua în care a obținut o victorie importantă. Din acel moment, perechea aceea de chiloți găuriți a devenit parte din uniforma lui. Această premisă falsă are un nume pretențios: **premisă falsă post hoc**, din latinescul *post hoc ergo propter hoc*, care înseamnă „după aceasta, prin urmare, din această cauză”. Oamenii și pisicile emit această premisă falsă când cred că o corelație – un lucru care se întâmplă în același timp cu un altul – reprezintă o cauză. Unii părinți se împotrivesc vaccinării copiilor la vârsta de doi ani, deoarece câțiva copii au fost diagnosticați cu autism la scurt timp după ce au fost vaccinați. Autismul se detectează în jurul aceleiași vârste la care se vaccinează copiii. Astfel, unii părinți cred că vaccinurile sunt cele care cauzează autismul, chiar dacă a fost dovedit științific că nu există nicio legătură între cele două.

Această premisă falsă *post hoc* poate să ne afecteze în cel mai subtil mod cu putință. Un student petrece toată noaptea și ia notă

maximă la un examen. Concluzia: petrecerile îi sporesc facultățile mintale! Nu a mai luat în calcul că a fost foarte atent la ore și că aprofundase întreaga materie înainte de petrecere.

Sau te duci în vacanță și plouă toată săptămâna. „Îmi pare rău", îi spui managerului de hotel. „Am venit cu ploaia". Chiar dacă glumeai puțin, tot ai emis o mică premisă falsă. Dar dacă, totuși, tu ai adus ploaia, ar trebui să-ți schimbi cariera. Fermierii te-ar plăti foarte bine.

Închide ochii și prefă-te că a dispărut

Dacă ai văzut o pisică ascunzându-și capul într-o cutie, în timp ce fundul îi rămâne pe afară, ai fost martorul unei false premise pe care o emit, adesea, doctorii. Sună cam așa: „Dacă nu pot vedea ceva, atunci nu există". Având o atitudine pozitivă, pisicile vor ignora un lucru care nu le place, crezând că, dacă se prefac că lucrul respectiv nu există, va crește și probabilitatea de a nu exista.

Când un doctor are aceeași atitudine, lucrurile nu mai sunt la fel de pozitive. El îți spune că testele au ieșit bine, așa că nu este nimic în neregulă cu tine. Și totuși, tu te simți rău. Ceva *este* în neregulă cu tine. Doctorul dă dovadă că **pornește de la o premisă falsă**: credința că, dacă nu știe ceva, înseamnă că acel ceva nu există.

Este bine să fii întotdeauna sceptic cu privire la lucrurile care nu au fost demonstrate științific. Însă, așa cum spune faimoasa expresie, absența dovezii nu înseamnă dovada absenței. Știința nu a demonstrat deocamdată că ar exista forme inteligente de viață pe alte planete. Crezi că asta înseamnă că nu există extratereștri inteligenți, posibil blănoși, în univers?

Pentru orice pisică există un început

Unul dintre numeroasele motive pentru care pisicile sunt mai inteligente decât oamenii îl constituie atitudinea lor înțeleaptă față de antecedente. O pisică va fi aproape întotdeauna suspicioasă în preajma unui câine străin – chiar dacă respectiva pisică a întâlnit până atunci doar câini prietenoși. Acum, uită-te la ceilalți participanți la trafic în timpul orei de vârf. Oamenii care parcurg aceeași rută în fiecare zi, fără să fi făcut vreodată un accident, au tendința de a conduce ca niște bezmetici. De ce? Pentru că au mers astfel, pe același drum, de ani de zile, fără să li se întâmple vreun accident! Prin urmare, nimic rău nu li se va întâmpla niciodată, corect? Această

premisă falsă, numită **premisa falsă a antecedentului**, spune că tot ce s-a întâmplat înainte determină ce se va întâmpla și în continuare.

Înainte de Războiul Civil, majoritatea americanilor credeau că statele americane nu vor lupta niciodată unele împotriva celorlalte. De ce? Fiindcă nu se mai întâmplase niciodată. O falsă premisă a antecedentului care s-a dovedit tragică.

Acum, gândește-te la orice felină care se respectă. Te vede mergând prin casă cu o farfurie de mâncare, zi de zi, fără să îi dai și ei să guste. Oare asta înseamnă că nu o vei lăsa niciodată să guste? Nu! Aceasta este o premisă falsă ridicolă, căreia îi va ține piept uitându-se la tine cu subînțeles de fiecare dată când treci pe lângă ea. Va încerca diferite metode pentru a te convinge să te oprești și să o lași să guste, sau poate chiar să mănânce puțin, sau, dacă ești un prieten adevărat, să îi dai toată carnea din farfurie. (Îți va lăsa ție legumele.)

O pisică știe că există un început pentru toate. Și că, înainte de fiecare început, a fost o lungă perioadă în care acel lucru nu s-a întâmplat niciodată.

Oamenii care se întorc vineri seara de la serviciu cu mașina ar trebui să gândească ca niște pisici înțelepte. Multe vieți ar putea fi salvate.

Falsa premisă a vânătorii de cozi

Ai auzit vreodată cuvântul **tautologie**? Este un fel de logică proastă în care dovada și concluzia sunt același lucru.

În ciuda creierului și a bunei retorici cu care sunt dotate, unele pisici devin câteodată tautologice.

> Pisica: Vreau să mănânc! (Spune asta cu un mieunat subțire și demn de milă.)
>
> Tu: De ce? Mai sunt două ore până la cină.
>
> Pisica: Fiindcă mi-e foame. (Spune asta cu un mieunat subțire și demn de milă.)

Vreau să mănânc, fiindcă mi-e foame. Concluzia (Vreau să mănânc) este aproape aceeași cu dovada (Mi-e foame).

O altă tautologie pisicească are de-a face cu distracția.

> Pisica: Vreau bagheta aia sclipitoare! (Spune asta uitându-se cu subînțeles la dulapul în care este depozitată bagheta.)
>
> Tu: Serios? Abia ne-am jucat cu ea acum o oră și am o groază de treabă. Pentru ce îți trebuie acum bagheta?
>
> Pisica: Vreau să mă joc! (Spune asta cu un mieunat gutural și se uită cu subînțeles spre dulap.)

Nu toate tautologiile sunt atât de evidente. Câteva dintre tautologiile oamenilor – mai ales cele formulate de către comercianți și politicieni – pot fi dificil de identificat.

> Dieta cu brioșe îți permite să slăbești, topind ca prin minune kilogramele nedorite!

Desigur, ai putea să scapi de kilogramele *dorite* amputându-ți piciorul. Sau, mai practic, ai putea să renunți la masa musculară. Însă, „kilogramele nedorite" înseamnă doar grăsime. Iar majoritatea oamenilor care vor să slăbească își imaginează că vor pierde din grăsime. Așadar dieta cu brioșe te ajută să slăbești scăpând de… grăsime. Aceasta este o tautologie. Unei pisici i s-ar părea ridicolă. Sau poate că nu, dacă brioșele ar fi făcute din ton.

Dacă are gheare, atunci este o premisă falsă

Iată un tip foarte diferit de premisă falsă. Are de-a face cu mușcatul. Când o pisică încearcă să te convingă mușcându-te de braț sau zgâriindu-te pe picior, ea pornește de la o premisă falsă pe care chiar Aristotel a denumit-o. Ceea ce, dacă te gândești puțin, este foarte impresionant. Aristotel a denumit acest tip de premisă falsă **argumentul bățului**. Probabil că nu s-a gândit la pisici în acel moment. Dacă ar fi făcut-o, ar fi putut să o numească „argumentul ghearei".

Ce o face să fie o premisă falsă? Un argument legitim încearcă să convingă pe cineva să ia o decizie de bunăvoie.

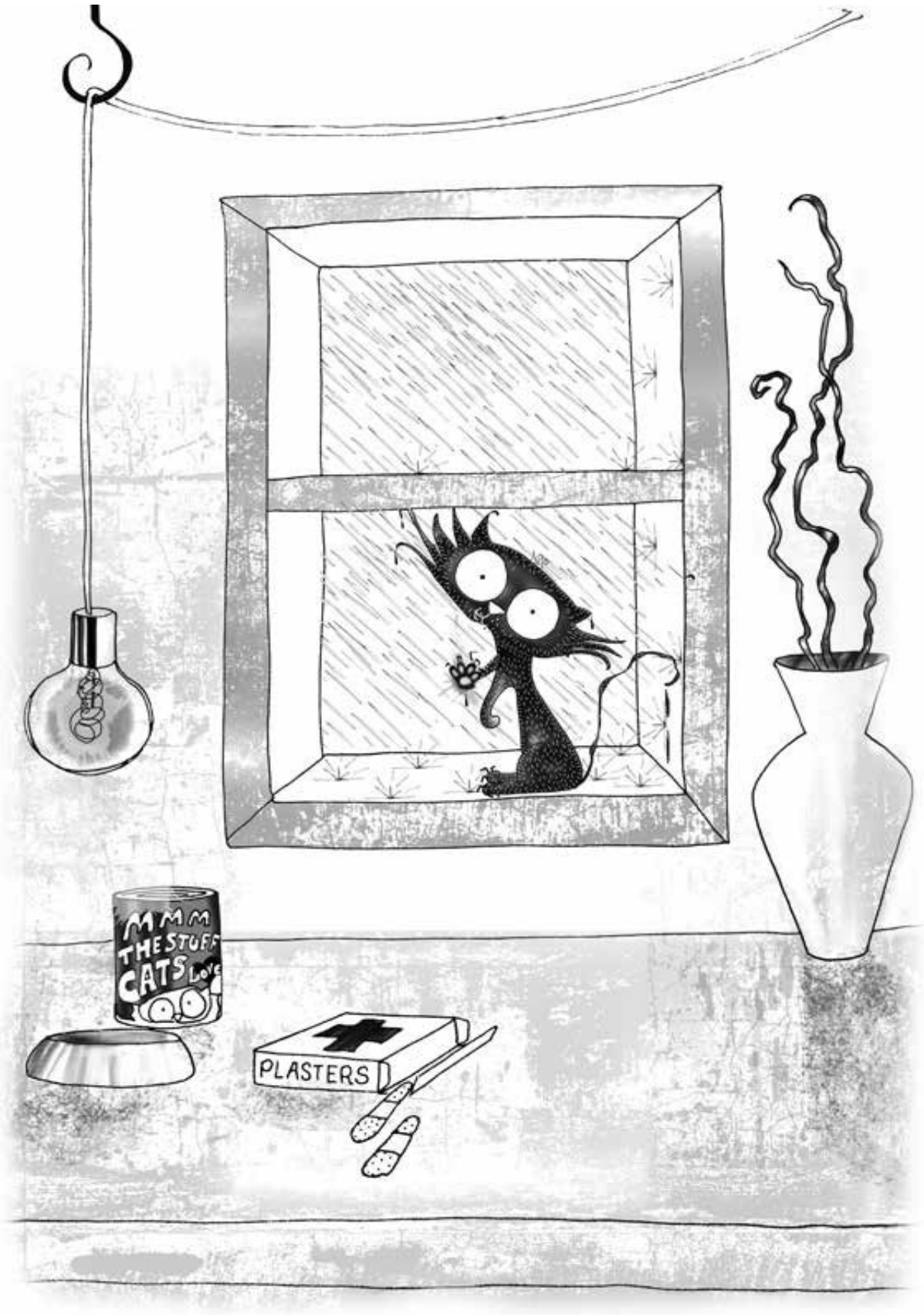
Așadar, un argument realizat cu bățul nu este un argument, ci o luptă. Așa cum ai văzut, un argument reușit convinge publicul că își

dorește să facă un anumit lucru. Violența sau amenințarea îi determină pe oameni să facă lucruri împotriva voinței lor, simțindu-se constrânși.

Apropo: ai observat că am spus „amenințare”, dar și violență propriu-zisă. Ambele intră în aceeași categorie a falsei premise, și anume la ceea ce numim argumentul bățului, pentru că o amenințare îi poate determina pe mulți oameni să facă lucruri pe care altfel nu le-ar face, întocmai cum se întâmplă și cu violența propriu-zisă. Cu alte cuvinte, o felină care se zburlește la tine pornește de la aceeași premisă falsă precum una care mușcă, doar că este mai puțin dureros.

******** Figură de stil. (n.red.)

******** Evaluarea colegială sau recenzia colegială (în engleză, *peer review*) reprezintă evaluarea activității științifice, academice sau profesionale a unei persoane sau a unor lucrări științifice, înainte de publicare, de către alte persoane care lucrează în același domeniu. (n.red.)


MMM
THE STUFF
CATS Love
PLASTERS

DIN ÎNȚELEPCIUNEA PISICILOR

Să muști reprezintă ultima soluție.

În retorică, violența este singura premisă falsă reală.
Desigur, o ciupitură îți poate atrage atenția. Însă o mușcătură încheie definitiv discuția.

8. Folosește-te de limbajul corpului: Intriga ochilor

Convinge prin ton și gesturi

„Problema cu pisicile este că ele au aceeași expresie, fie că se uită la o molie, fie că se uită la un ucigaș cu un topor în mână.”

– Paula Poundstone

Pisicile înțeleg că unor cuvinte li se acordă o importanță mult prea mare. Limbajul corpului unei pisici poate convinge cu adevărat. Același lucru este valabil și pentru noi, oamenii – chiar și atunci când vrem să ne convingem pe noi înșine. De exemplu, o postură bună poate crea impresia că ești plin de încredere, chiar și atunci când ți-e teamă să vorbești în fața unui public străin. Să te prefaci că ești încrezător te poate ajuta să te simți încrezător.

Apoi avem gesturile: bărbia în sus, ridicatul din umeri, degetul obscen. Gândește-te la toate modalitățile în care poți comunica fără să spui vreun cuvânt.

Asta nu înseamnă că am putea deveni vreodată la fel de fluenți în tăcere cum sunt pisicile. Din păcate, majoritatea oamenilor nu au coadă. Și niciunul dintre noi nu va stăpâni vreodată arta Mieunatului Silențios.

Însă, dacă vom combina cuvintele cu limbajul trupului, vom putea să ne îmbunătățim capacitatea de convingere. Chiar și atunci când vom dori să convingem o pisică.

Să începem cu postura.

Mai întâi, așază-ți coada

Pisicile știu că, dacă îți poți menține o postură demnă, dreaptă, aproape că nu mai e nevoie să faci mișcare. O postură bună te face să pari în formă. Trucul este să stai drept, fără să pară că faci vreun efort pentru asta – este un lucru pe care pisicile îl fac în mod firesc. Pe de altă parte, pisicile au avantajul celor patru membre egal

proporționate. Brațele și picioarele cu care suntem noi dotați nu prea ne ajută să avem o postură bună, așa că trebuie să lucrăm la asta.

Pentru a avea o postură de lider, trebuie să ai în vedere trei elemente-cheie: șoldurile, umerii și capul.

1. 1. Poziționează-ți șoldurile astfel încât coada – adică, fundul – să nu iasă în evidență.
2. 2. Trage-ți umerii înapoi, apoi lasă gravitația să-i relaxeze până când ajung la același nivel cu șoldurile. Iată cum să faci asta: înainte să intri într-o cameră, pune-ți mâinile la ceafă. Trage-ți coatele în spate cât de mult poți. Rămâi în această poziție de „capitulare” timp de cinci secunde, apoi relaxează-te și repetă mișcarea.
3. 3. Mișcă-ți capul de la un umăr la celălalt; ar trebui să îți poți relaxa complet gâtul, în timp ce îți menții capul drept.

Când stai pe scaun trebuie să urmezi aproximativ aceiași pași. Doar că este mai dificil să stai drept când ești așezat, decât atunci când stai în picioare. Dacă ești singur pe canapea și citești sau te uiți la televizor, scoate postura din ecuație. Stai cum vrei tu; aceasta este o carte despre persuasiune, nu o carte despre fitness.

Dar să ne imaginăm că ești la un interviu pentru un job sau că apari la emisiunea lui Jimmy Fallon. Secretul unei posturi bune este felul în care îți ții capul. Imaginează-ți că ai pe umeri un balon care plutește spre tavan. Acum, lasă-l să îți tragă coloana în aceeași direcție. Nu te sprijini de spătarul scaunului: e o crimă pentru postură. Pentru a nu părea rigid în această poziție, lasă-ți umerii în jos – nu în față, ci în jos. În regulă. Acum stai ca o pisică.

De ce să te chinui atât de mult?

O postură bună te face aproape la fel de respectabil ca o pisică.

Oamenii te vor considera o persoană încrezătoare. S-ar putea să te întrebe și dacă ai făcut sport în ultimul timp. O postură bună poate da impresia că ai slăbit între cinci și zece kilograme. Stai corect în timp ce-ți mănânci desertul.

Ce au de-a face toate acestea cu persuasiunea? Multe. Postura este gramatica de bază a limbajului trupului. Te face să pari bine clădit. Și sigur pe tine. Dacă ai o postură bună, la fel ca atunci când ești înarmat cu o gramatică bună, te poți considera ca făcând parte din elită.

Lăsând la o parte faptul că îți îmbunătățește imaginea, postura te poate face să pari un confident foarte bun. Ai mai multe șanse să convingi dacă oamenii cred că le asculți părerea. Iată o modalitate excelentă care te poate face să pari că îi asculți mai mult decât o faci cu adevărat. (Merită să asculți cu adevărat. Dar merită și mai mult *să arăți* că asculți.) Trebuie să începi cu capul. Încearcă să folosești următoarele două strategii, atunci când cineva vorbește.

Mai întâi, uită-te direct în ochii vorbitorului. Dă frecvent din cap, dar cu mișcări ușoare. (Mișcările din cap ample, dramatice, dau impresia că deja știi tot ce spune interlocutorul. Acest lucru este insuportabil.)

Acum, încearcă să te uiți la picioarele vorbitorului, dând în continuare din cap. Această strategie te va ajuta să arăți că asculți cu atenție. Prima metodă este bună dacă vorbitorul spune o poveste sau o glumă. A doua este mai bună când vorbitorul este furios sau supărat; dacă-ți lași privirea în jos, vei părea mai puțin amenințător.

Este important să faci aceste eforturi. Și pisicile par că ascultă atunci când își mișcă urechile în funcție de unde vine sunetul. Aceasta este o tehnică mult mai bună. Însă cei mai mulți dintre noi am arăta ridicol dacă am încerca metoda lor.

Atunci când tu ești cel care vorbește, trebuie să faci mult mai multe decât să stai drept. În același timp, va trebui să încerci să-ți păstrezi trunchiul nemișcat. Iată un truc care merită folosit când vorbești în fața unui grup. Imaginează-ți că îți prinzi de talie o bilă de metal de zece kilograme. Închipuie-ți apoi că bila ți se balansează între picioare. Acum, gândește-te că vrei să stea nemișcată. Poți face asta evitând să îți lași greutatea de pe un picior pe altul. De asemenea, trebuie să îți ții picioarele nemișcate. Această poziție, ca o stană de piatră, te va ajuta să fii convingător în ceea ce spui. Încredere pură.

Trucul cu greutatea fictivă funcționează chiar dacă publicul tău este format dintr-o singură persoană, și chiar dacă stai jos. Încearcă să-ți păstrezi corpul în echilibru. O strategie care nu-ți va permite să te

fâțâi și să te foiești. Mama îți spunea mereu să nu faci aceste două gesturi. Și avea dreptate. Îl distrage pe ascultător.

Pentru inspirație, privește o pisică timp de o oră sau două – mai ales o pisică care se uită pe geam fără o țintă precisă. S-ar putea să-și miște o ureche din când în când, doar ca să-ți arate că te ascultă. În afară de asta, va sta nemișcată și imposibil de clintit ca un călugăr.

Acum, folosește-ți lăbuțele

Odată ce ai reușit să îți stăpânești corpul, este momentul să-ți analizezi gesturile. Fiindcă nu avem coadă, majoritatea gesturilor noastre vor trebui făcute cu brațele și mâinile. Acesta este avantajul pe care îl avem față de pisici, atunci când suntem în fața unei camere de filmat. Este greu să observi coada unei pisici atunci când vorbește. (Desigur, filmulețele cu pisici vor fi întotdeauna mai populare, în parte pentru că felinele vorbesc mai puțin decât noi.)

Poți exprima foarte multe doar prin simpla încrucișare a brațelor. Evită însă să îți ascunzi mâinile în sân. Semnalează o postură defensivă. Te face să pari vinovat sau slab. În schimb, poți să îți ții brațele unul peste altul la exterior, cuprinzându-ți bicepșii și tricepșii. Arată putere și respect de sine.

În general, brațele încrucișate transmit un sentiment de scepticism. Te fac să pari o persoană greu de convins. Încrucișează-ți brațele dacă cineva încearcă să te convingă să faci ceva ce nu vrei. Însă evită această postură dacă tu ești persoana care încearcă să convingă.

Pisicile nu își încrucișează brațele pentru a-și arăta respectul de sine sau scepticismul. În schimb, își răsucesc cu eleganță cozile. Vei vedea adesea acest gest atunci când încerci să convingi o pisică să facă ceva ce nu-și dorește să facă.

Pentru oameni, opusul brațelor încrucișate sunt brațele deschise. Gesticulează în acest fel când vorbești. Stai cu brațele deschise ca și cum ai fi gata să îmbrățișezi pe cineva și îndreaptă-ți palmele către public. Această poziție spune: „Am încredere în voi, și nici eu nu am nimic de ascuns”. Cel mai bine funcționează la finalul discursului de persuasiune, când trebuie să fii pregătit să lași publicul să ia o decizie. Într-o discuție individuală, acest gest spune: „Nu vreau să ne certăm; hai să găsim o soluție”. Este metoda perfectă pentru cazurile

în care ai de-a face cu o persoană furioasă. Sau, cel puțin, pentru când ai de-a face cu o persoană furioasă despre care crezi că nu te va lovi în timp ce stai cu brațele deschise.

Versiunea pisicească a brațelor deschise este o coadă ridicată în sus. Când apare pisica cu coada ridicată drept în sus, este semn de încredere, dar și de inocență. „Nimeni nu o să mă calce", spune coada. „Mă simt în perfectă siguranță în preajma acestor oameni cu labele lor uriașe." În același timp, pisica spune: „Am o conștiință curată. Nu am mai răsturnat nimic de pe raft de cel puțin zece minute".

Iată și alte gesturi cu brațele, pe care le facem noi, cei care nu suntem pisici:

Mișcarea pumnilor semnalează putere și agresivitate.

Mișcarea necontrolată a mâinilor poate fi semn de amuzament, furie, sau amuzament nervos.

Mișcarea în cerc a mâinilor arată un fel de progres.

Mișcarea simultană a mâinilor, dintr-o parte în alta, este o modalitate foarte bună de a sublinia argumente de tipul „pe de altă parte...".

De cele mai multe ori, este de preferat să-ți folosești mâinile pentru a gesticula. Ține-ți corpul nemișcat. Pisicile așa procedează. Doar că, în loc să-și folosească mâinile, ele își lasă coada să-și facă treaba. O felină care își contractă vârful cozii poate fi pregătită de luptă, fie în joacă, fie la modul serios. O felină care se pregătește să atace – sau cel puțin se gândește la posibilitatea unui atac – își va mișca coada dintr-o parte în alta.

Unele pisici dau din coadă de plăcere, așa cum fac câinii. Este important să știi diferența dintre aceste gesturi și să fii pregătit pentru un atac, o mușcătură sau o invitație la joacă. Mâinile noastre, ale oamenilor, funcționează în același fel. Când vine vorba de gesturi, oamenii și pisicile nu sunt chiar atât de diferiți.

Ultima parte le revine ochilor tăi frumoși

Pisicile știu că cele mai convingătoare expresii faciale pornesc de la ochi. De fapt, pisicile își folosesc ochii și ca modalitate de a începe o

discuție și ca modalitate de a o încheia. Ele au înțeles ceea ce spunea marele orator și retorician Marcus Tullius Cicero: „Ochii sunt oglinda sufletului”.

Pentru a-i convinge atât pe oameni, cât și pe pisici să aibă încredere în tine, asigură-te că le arăți sufletul „potrivit” – că ești genul de om care ascultă și empatizează, care face alegeri bune și este o persoană bună în general. Cam multă responsabilitate pentru ochii tăi. Însă pot face față.

Gândește în termeni de *ochi care ascultă* și *ochi care vorbesc*. Ochii care ascultă sunt atenți și empatizează cu ceea ce spune vorbitorul. Pentru a-i demonstra interlocutorului că are parte de întreaga ta atenție, încearcă acest truc. Uită-te la un singur ochi al vorbitorului, și doar într-unul, timp de o secundă sau două, iar apoi mută-ți privirea spre celălalt ochi. Repetă acest lucru, când cu un ochi, când cu celălalt. Astfel, vei da dovadă de o atenție profundă: va fi aproape ca și cum ai încerca să intri în mintea celeilalte persoane, și asta fără să pară că te holbezi. Încearcă. Ai să vezi că funcționează.

Ochii care vorbesc ajută fața să transmită orice fel de emoție. Dacă spui ceva amuzant, încearcă să zâmbești doar cu ochii. Canalizează-ți întreaga energie în ochi. Cei care te ascultă îi vor vedea „scânteind” sau „sclipind”; acest efect este cauzat de contracțiile micilor mușchi din jurul orbitelor, precum și de dilatarea pupilelor.

Acum, încearcă să exprimi tristețe cu ochii. Lasă-ți sprâncenele și restul feței în pace, concentrează-te doar asupra ochilor. Lasă-i pe ei să te ghideze.

Exersează în oglindă aceste trucuri. Încearcă și cu alte emoții: entuziasm, teamă, nerăbdare, curaj, dragoste, furie. Din nou, canalizează-ți toată energia în ochi. După ce vei exersa suficient, îți vei da seama că te poți exprima aproape la fel de bine ca o pisică.

Un alt instrument persuasiv al feței este gura, desigur. Dar acesta este un instrument extrem de sofisticat și performant. Da, o poți face să zâmbească și să se încrunte, îți poți strânge buzele sau le poți face să arate surprindere ca și cum ar pronunța un mare „O!”. Însă doar o pisică îți poate perfecționa la maximum persuasiunea prin intermediul gurii: adică, prin Mieunatul Silențios sau MS.

Nici chiar cei mai buni actori de la Hollywood – ne referim acum la cei umani – nu se pot măsura cu MS-ul unei pisici. Acesta combină afecțiunea cu dorința de a intra în grații și cu un anumit tip de hipnoză felină. Această metodă te poate învăța multe lucruri, însă nu te aștepta să o poți folosi în mod eficient. Pare mult prea ușoară. În timp ce stai grațios pe podea, privește cu subînțeles în ochii victimei tale. Acum, deschide gura cât poți de mult – mai mult – și repetă privirea contemplativă. Repetă, până când victima se supune voinței tale (de regulă, asta implică mâncare sau joacă, deși s-ar putea să ai și alte nevoi).

Haide, încearcă. În mod cert nu are ce să se întâmple, doar să-l faci pe interlocutor să râdă. Acest experiment merită încercat, pentru că ne oferă o lecție importantă: oamenii nu vor atinge niciodată abilitatea persuasivă a unei pisici.

DIN ÎNȚELEPCIUNEA PISICILOR

Un mieunat silențios primează în fața unuia gălăgios.

Tăcerea elocventă și o expresie dramatică pot convinge mai ușor decât o pot face țipetele.

HOW TO LOOK AFTER YOUR CAT...
·FEED IT.
·PLAY
·FEED IT.
·FEED IT.
·GIVE FOOD

9. Cum să le captezi atenția: Momeala și rampa

Folosește cele mai bune instrumente ale persuasiunii

„Nu încerca niciodată să fii mai încăpățânat decât o pisică.”

– Robert A. Heinlein

Acum, că ai învățat elementele de bază ale retoricii, este momentul să convingi o persoană sau o pisică să facă ce vrei tu. Cum poți așadar să ajungi să deții controlul atunci când interacționezi cu o pisică?

Iată secretul: *Fă-o pe pisică să creadă că ea deține controlul*.

Această tehnică funcționează și pentru oameni. Când copilul nu vrea să se îmbrace, lasă-l să-și aleagă el hainele. Acest lucru îl va face să creadă că el se află la conducere.

Greșit: Vrei, te rog, să te îmbraci?

Corect: Cu ce vrei să te îmbraci: cămașa roșie sau cea albastră?

O modalitate foarte bună de a-ți face publicul să se simtă important este să-i oferi variante. Să presupunem că ai o pisică căreia îi place doar mâncarea umedă. Oferă-i două sortimente de mâncare uscată și las-o să aleagă. Nu numai că existența celor două sortimente va crește șansele să-i placă măcar unul dintre ele, dar și ideea de a alege o va face să simtă că ea este cea care decide.

O altă modalitate de a face pisicile sau oamenii să se simtă importanți este să-i faci să creadă că ei sunt eroii poveștii. O felină căreia nu îi plac gustările crocante le-ar putea mânca, dacă ar ieși dintr-o minge găurită. Când o va rostogoli, din minge vor cădea câteva gustări, care vor deveni instantaneu o adevărată pradă. De asemenea, dacă îi ascunzi mâncarea prin casă, stima de sine a unei pisici pretențioase s-ar putea să crească. Orice pisică știe că mâncarea are un gust mult mai bun când o vânezi tu însuți. Oamenii simt același lucru când vine vorba de jocurile video și de obiectivele

lor. Vânătoarea de zombi sau îndeplinirea unui obiectiv ne vor ajuta să ne bucurăm mai mult de premiu.

Iată o altă diferență dintre pisici și oameni: oamenii se pot convinge pe ei înșiși. Pisicile nu au nevoie să facă asta. Ele nu au nevoie de scopuri, le-au îndeplinit deja pe toate în viețile anterioare. Și cel mai măreț scop pe care îl poate atinge un suflet este să câștige dreptul de a deveni pisică în viața următoare.

Alege o dorință

Să convingi o pisică să facă ce vrei tu îți poate da aceeași satisfacție și are aceeași șansă de succes ca în cazul în care ai avea de convins o grămadă de pisici. Însă filosoful Aristotel, cel care a scris cea mai bună carte de persuasiune a tuturor timpurilor, arată că este posibil să te impui atât în fața pisicilor, cât și în fața oamenilor. Ai nevoie de două instrumente de bază:

1. o momeală și
2. o rampă.

Momeala se rezumă la dorință. Fără să aibă dorință, este greu să convingi pe cineva, indiferent de specia căreia îi aparține, să facă un lucru pe care, în mod normal, nu ar vrea să îl facă. Iar pentru a face să se manifeste această dorință, ai nevoie de o momeală. Pentru o pisică, o bucățică de carne de pui ar reprezenta momeala potrivită. Pentru un bărbat, o femeie atrăgătoare ar reprezenta momeala excelentă. Sau poate o friptură de pui.

Iată partea interesantă: este nevoie doar de mirosul unei fripturi de pui sau de imaginea unei femei frumoase pentru ca un bărbat să devină mai dispus să cumpere o mașină. Numeroase cercetări demonstrează acest lucru. Pentru a convinge persoanele sau pisicile să facă ceva, nu trebuie să le creezi dorința de a acționa. Trebuie pur și simplu să creezi dorință. Punct. Agenții imobiliari sugerează adesea să coci pâine sau să pui niște scorțișoară în cuptor înainte să primești potențiali cumpărători. Ideea este să faci în așa fel încât casa să pară mai primitoare. Însă retorica și neuroștiințele spun altceva: este posibil ca mirosul să le provoace foame, iar când oamenii sunt înfometați, sunt predispuși să cumpere lucruri. De

aceea, dacă vrei să economisești bani, ar trebui să mănânci înainte să mergi la cumpărături, chiar și atunci când îți faci cumpărăturile în mediul online.

Poți avea mai multe șanse să convingi pe cineva doar evocând o imagine mentală. Să presupunem că vrei să-ți convingi partenerul reticent să mergeți într-o croazieră. Amintește-i, în treacăt, de o zi frumoasă și însorită sau de un film care v-a plăcut amândurora. Dacă vrei să deschizi subiectul înainte să luați masa, menționează o cină minunată de care v-ați bucurat împreună. Nu este nevoie ca gândul plăcut pe care vrei să i-l induci să fie legat de croaziere. Îi vei schimba oricum substanțele chimice din creier, ceea ce va duce la o probabilitate mai mare să fie mai receptiv în privința cerințelor tale. Acest truc poate fi considerat puiul retoric.

Privește prin ochii unei pisici

Oamenii comit adesea greșeala de a-și prezenta argumentele doar din punctul lor de vedere.

Părintele: De ce ar trebui să îți dau mașina?
Copilul: Fiindcă nu vreau să merg cu autobuzul.

Ce are de câștigat părintele? Nimic.

Proprietarii de pisici comit exact aceeași greșeală retorică atunci când încearcă să-și convingă pisica să vină la ei.

Jay: Killick, vino!
Killick (folosind limbajul trupului sau, poate, două cuvinte): De ce?
Jay: Trebuie să mergi la veterinar.

Vizita la veterinar nu este un Lucru Bun. Poate fi necesară sau poate fi benefică pentru pisică pe termen lung, însă vizita în sine este un Lucru Rău. Orice pisică știe asta. Iată Lucrurile Bune care vor convinge o pisică să vină:

mâncarea,
joaca,

o jucărie,
poala ta.

Când îți chemi pisica, trebuie să fie clar că aceasta va avea drept consecință un Lucru Bun. Ai grijă să specifici despre ce Lucru Bun este vorba. O pisică scoate un anumit sunet atunci când îți cere mâncare, și unul cu totul diferit când vrea să te joci cu ea. Se va aștepta la aceeași curtoazie și din partea ta. Nici chiar în afaceri, oamenii nu stabilesc întâlniri fără să spună despre ce este vorba. Când e implicată o pisică, scopul întâlnirii ar trebui să fie un Lucru Bun.

Este firesc să ai și alte scopuri, cum ar fi să-i cureți urechile. Doar ai grijă ca, înainte, să aibă parte de mâncare, joacă, jucării sau să o lași să ți se așeze în poală. Și poate chiar și după. Nu uita că, dacă nu îi vei oferi acel Lucru Bun promis, pisica va considera că ai mințit-o. S-ar putea să pară ceva exagerat și specific pisicilor, însă nu este așa. Un Lucru Bun este un fel de învoială, iar o învoială este o promisiune, și încălcarea unei promisiuni nu îți va face cinste.

În plus, ce este mai important în viață decât Lucrurile Bune?

Așadar, îi oferi o porție de pui. Și acum, ce? Să zicem că vrei ca pisica să intre de bunăvoie în cușca pe care o folosești pentru vizitele la veterinar. Ea știe că singurul scop al cutiei este să o transporți într-un loc plin de câini puturoși și gălăgioși, unde străinii o ating și o înțeapă cu chestii ascuțite. Ultimul lucru pe care îl va face orice pisică rațională va fi să intre în cutia aceea îngrozitoare. Chiar și cea mai mică pisică își va întinde picioarele suficient de mult încât să fie mai mari decât ușița cuștii. Orice pisică, chiar și una dolofană, poate sfida legile fizicii și poate deveni bidimensională, transformându-și corpul într-un plan infinit. Ai nevoie de cel puțin cinci mâini, una pentru fiecare picior și una pentru corp, ca să împăturești pisica ca pe un origami, într-o formă care să se potrivească dimensiunii cuștii.

Sau poți convinge pisica să intre în cușcă. Singură. De bunăvoie.

Transformă saltul într-o rampă

Pentru majoritatea pisicilor, să pui doar o bucată de pui în cușcă nu este o momeală suficient de bună. Însă, dacă așezi mai multe bucăți de pui în șir pe podea și pui în cușcă ultima bucată – cea mai

gustoasă –, vei avea o șansă. Fiecare bucată va juca rolul de aperitiv pentru următoarea.

Versiunea umană a acestei tehnici este să-ți construiești obiectivul cu pași mici. Să zicem că ești în căutarea unui loc de muncă. Găsești o companie care are un post vacant, potrivit pentru tine, și-ți trimiți CV-ul, dar – previzibil – nu se întâmplă nimic. Să-ți trimiți CV-ul este egal cu a pune o singură bucată de pui în cușca pisicii. CV-ul poate stârni dorința angajatorului. În definitiv, ești candidatul perfect! Însă dosarul tău va fi îngropat într-un morman de CV-uri.

Ai nevoie de mai multe bucăți de pui care să-i arate angajatorului calea spre CV-ul tău. Un fel de aperitive. Deci trebuie să te asiguri că angajatorul îți vede profilul pe LinkedIn și pe Twitter. Și să participi la un atelier organizat de cineva din companie. Devii vizibil pas cu pas, precum puiul. Și creezi treptat dorința.

Însă dorința nu este suficientă. După toate aceste eforturi, este posibil ca pisica să nu mănânce puiul. S-ar putea ca ea să aspire realmente toate bucățile aflate în șirul care duce până la cușcă, după care să se oprească și să se curețe pe față. „Am terminat”, spune limbajul trupului ei.

Ce nu a mers bine? Însuși Aristotel a spus că, pentru a convinge pe cineva să întreprindă o acțiune, trebuie să-i creezi dorința respectivă. El a încurajat oamenii să vorbească elocvent despre obiectivul la care doresc să ajungă luând o anumită decizie, tocmai pentru ca dorința să fie construită în jurul acelui obiectiv. Neuroștiințele moderne demonstrează că, dacă vei face să apară aproape orice fel de dorință, fie chiar și senzația de foame sau o poftă oarecare, va fi de ajuns pentru a încerca să convingi orice public. Acest lucru este benefic, întrucât să-i vorbești elocvent unei pisici nu funcționează prea des. Doar oamenii se lasă ușor păcăliți. Însă chiar și pisicile vor ceda în fața senzației de nevoie acută, una care poate apărea doar prin deschiderea unei conserve de ton.

Cu toate acestea, s-ar putea să nu fie suficient nici acest lucru. Cum poți convinge pisica să intre în cușcă? Cum poți convinge un angajator ocupat să te angajeze?

Ai nevoie de o rampă.

Trebuie să pară simplu

Aristotel nu a vorbit despre rampe. În schimb, a spus că, în afară de iscarea dorinței pentru atingerea unui obiectiv, trebuie să te mai ocupi de ceva, și anume, *să faci în așa fel ca acțiunea să pară ușoară*.

Dar ce se întâmplă atunci când ai de făcut ceva cu adevărat dificil? De exemplu, să convingi angajatorul că, dintre toți candidații, tu ești cel care ar trebui să primească postul. Sau, mai greu, să-ți convingi pisica să intre în cușca aceea cumplită.

Să ne ocupăm mai întâi de cușcă. Dacă poți să convingi o pisică să intre de bunăvoie într-o cușcă de transport, atunci poți convinge un om să facă aproape orice. Acesta este momentul în care vei înțelege rolul rampei. Încearcă asta.

Ai nevoie de o scândură lungă de 2 metri; lățimea nu contează. La fiecare 2,5 centimetri, fixează câte o șipcă, ba pe stânga, ba pe partea dreaptă a scândurii. Acum, ia cușca și pune-o sus pe o tejghea. Fă în așa fel încât restul tejghelei să fie blocat. Sprijină scândura pe tejghea astfel încât să ducă direct spre intrarea în cușcă. Poți să pui bucăți de pui pe șipci, însă s-ar putea să nu fie nevoie. Majoritatea pisicilor nu rezistă tentației de a se urca pe o rampă. La fel ca oamenii, și ele vor să urce pe scara vieții. Pune totuși o gustare în cușcă, pe post de recompensă. Este foarte posibil ca pisica să se apuce să cerceteze rampa. Fiecare pas înseamnă o acțiune mică-mititică, ceea ce face ca pasul următor să pară și mai ușor. Cușca în sine reprezintă doar un alt pas, nu un angajament măreț. În plus, rampa – seria de pași mici în urcare – transformă cușca dintr-un loc rău într-unul ce pare inevitabil, chiar de dorit: cel mai înalt punct al rampei.

Împarte în etape

Cum funcționează tehnica rampei în cazul oamenilor? Pentru a convinge o persoană să facă ceva dificil, împarte această sarcină în pași mici, mai ușori. Și oferă-i o recompensă sau o laudă la fiecare pas.

Poți încerca chiar tu această tehnică. Să presupunem că vrei să ajungi la o condiție fizică foarte bună până la vară. Însă până și simpla idee a exercițiilor fizice și a unei diete te epuizează. Mai bine gândește-te la cel mai simplu prim pas posibil. Când vine vorba de exerciții fizice, problema esențială a oamenilor este că nu reușesc să

își facă timp pentru ele. Fă în așa fel încât, în următoarele două săptămâni, să te duci la culcare cu cinci minute mai devreme decât de obicei și pune-ți alarma cu cinci minute mai devreme în fiecare dimineață, până când vei ajunge să funcționezi după un alt fus orar. Nici măcar nu trebuie să încerci să faci exerciții fizice în această perioadă. Doar creează-ți timpul necesar pentru ele. Este doar un pas mic. Apoi, apucă-te să te antrenezi câte zece minute în fiecare zi, mărind această perioadă treptat, la fiecare două luni, până ajungi la 30 de minute pe zi sau chiar la mai mult. În cele din urmă, vei dobândi un obicei excelent.

Dar cum rămâne cu mâncarea? Vei aplica aceeași strategie. În loc să ții o dietă, notează-ți tot ce mănânci. Doar notează-ți. Nu calcula caloriile și mănâncă ce mănânci tu de obicei, în porțiile obișnuite. După o săptămână, poți începe să calculezi caloriile. Din nou, mănâncă ce mănânci de obicei, însă ține o evidență. Săptămâna următoare, schimbă un lucru: mărimea porțiilor; sau înlocuiește sucul cu o ceașcă de ceai. În fiecare săptămână, mai fă o schimbare în acest sens.

Odată ce stăpânești rampa auto-persuasiunii, o poți folosi pentru a convinge și pe altcineva. De exemplu, să zicem că te afli într-un târg de vechituri și vrei să vinzi un scaun. Nu le cere oamenilor să îl cumpere. Roagă-i să se așeze pe el.

Sau, să revenim la căutarea locului de muncă: solicită-le potențialilor angajatori un interviu de informare, nu direct o slujbă. Spune-le că vrei să afli care e secretul succesului lor. Acesta este echivalentul așezării puiului pe rampă. Majoritatea oamenilor vorbesc bucuroși despre succesul lor. Apoi, roagă-i să-ți dea numele altor persoane de contact, precizând că ai dori să păstrezi legătura. Astfel, angajatorii se vor apropia și mai mult de finalul rampei. La momentul potrivit, te vei folosi de acele persoane pentru a te ajuta să te angajezi. Transformă noile persoane de contact în rampa ta pisicească.

Deși istoria nu ne spune dacă Aristotel avea pisici, cu siguranță știa cum să le convingă. Fă în așa fel încât să apară dorința, apoi pregătește rampa. Prezintă-ți obiectivul într-un mod cât mai tentant cu putință, apoi convinge-ți publicul să facă un pas mic către atingerea lui. Încearcă mai întâi cu pisica și cușca de transport. Apoi,

utilizează tehnica „momeala-și-rampa” pentru a-i convinge pe oameni să facă ce vrei tu.

Dacă reușești, poți să cucerești lumea.

DIN ÎNȚELEPCIUNEA PISICILOR

Mai întâi adulmecă.

Ferește-te de momeli care te pot convinge să faci lucruri pe care nu vrei să le faci.

Dacă ceva pare gustos, verifică cu atenție. Apoi, pleacă. Apoi, întoarce-te și adulmecă. Apoi, mănâncă. Vei regreta mai puține lucruri. Și probabil vei slăbi.

10. Urmează pașii: Lista de verificare pentru persuasiunea pisicilor

Asigură-te că ai pus punctul pe i-ul retoric

„Pisicile știu cum să obțină mâncarea fără să muncească, adăpost fără să-și limiteze libertatea și dragoste fără pedeapsă.”

– Walter Lionel George

Această listă de verificare funcționează atât pentru pisici, cât și pentru oameni. Parcurge-o înainte să faci orice încercare serioasă de a convinge pe cineva.

Care este scopul tău?

Când avem o neînțelegere cu cei pe care îi iubim – fie ei animale de companie sau oameni – se întâmplă de prea multe ori să încercăm să-i dominăm. Sau să ne punem la adăpost de ghearele lor. În loc să faci asta, întreabă-te ce cântărește mai mult: relația sau cearta? Sau, dacă vrei ceva (o pisică așezată în poala ta sau o mașină nouă), fă eforturi pentru a obține acel lucru. Ar putea fi mai bine să îți faci adversarul să creadă că a câștigat, chiar dacă, în final, tu ești cel care a obținut ce a vrut.

Este un moment potrivit pentru a convinge pe cineva?

O persoană persuasivă profită de orice oportunitate. Momentul perfect pentru a convinge o pisică să vină la tine este atunci când îi e foame. Cel mai bun moment pentru a convinge un om de *orice* lucru este atunci când îi e foame.

Ce dispoziție are adversarul tău?

Dacă pare a fi un moment nepotrivit, poate deveni unul perfect doar prin schimbarea dispoziției publicului tău (vezi pagina 66). Fă-i să se simtă puternici, relaxați și (dacă sunt oameni) fă-i să zâmbească.

Este atent la tine?

Un public distras poate fi foarte greu de convins. Când te cerți cu pisica ta, să nu uiți că trebuie să o distrezi.

Ce timp folosești?

În general, oamenii furioși vorbesc folosind timpul trecut („Uite ce ai făcut!”) sau timpul prezent („Pisică rea ce ești!”). Dacă vrei să-ți convingi publicul să se răzgândească sau să facă ceva, încearcă să-i vorbești la timpul viitor („Vino aici și îți voi da o gustare!”).

Îți iubești publicul sau te prefaci că îl iubești?

Dacă publicul tău este o pisică, atunci ar trebui să îți fie ușor să o iubești. Uneori, poate fi mai dificil cu oamenii. Însă, dacă te prefaci că te bucuri de compania lor, s-ar putea să îți dai seama că, de fapt, chiar te simți bine cu ei. În orice caz, te vor plăcea mai mult.

Publicul te place? Are încredere în tine?

Etosul (vezi pagina 63) este cel mai puternic instrument al persuasiunii. Este imaginea pe care pisica și-a format-o despre tine. Consideră că ești de încredere? Ești tu cel care îi oferă cel mai bun loc în poală? Dacă da, atunci șansele sunt mult mai mari să vină la tine când o chemi. Și este mult mai puțin probabil să-ți dea jos pixul de pe birou. Doar dacă nu cumva crede că l-ai pus acolo pentru ea, așa fiindcă ai o inimă bună.

Au logică argumentele pe care le prezinți publicului?

În persuasiune, realitatea și statisticile nu sunt atât de importante pentru o pisică. De altfel, nici pentru majoritatea oamenilor. În schimb, concentrează-te asupra credințelor și așteptărilor publicului tău. Asta nu înseamnă să minți, însă publicul nu se va supăra dacă te vei preface că punctul roșu făcut de laser este un gândac extraterestru care trebuie ucis.

Ai o postură bună?

Vezi capitolul 8. După cum știe orice pisică, o postură demnă câștigă respectul tuturor.

Pari încrezător?

Atitudinea este parte a unei bune posturi, chiar și atunci când te prefaci. Iar dacă te prefaci că ai încredere, încrederea poate deveni reală. Nu te gândi la momentele în care ai dat greș. Gândește-te la toate vânătorile care ți-au reușit.

Ai împărțit acțiunea în etape?

Capitolul 9 are în prim plan momeala și rampa. Convinge-ți publicul să facă un lucru mai puțin important, iar apoi un altul la fel, până când va ajunge să întreprindă o acțiune de mare importanță. Aceasta este rampa. Când vrei acțiune, cere acțiuni mai mici. Și oferă mici gustări la fiecare pas făcut.

DIN ÎNȚELEPCIUNEA PISICILOR

Un șoarece mort este un trofeu.

Nu aștepta ca ceilalți să te aclame pentru realizări.
După ce ai omorât un șoarece, pune-l în patul cuiva la vedere.

Epilog: Pisici cu caracter

Și ce am învățat de la ele

„Ce dar poate fi mai de preț decât dragostea unei pisici?”

– Charles Dickens

Toate pisicile din viața noastră ne-au fost prieteni minunați, dar și niște adversari pe măsură.

Sassy, negru tuciuriu și mereu hotărât, a fost masculul alfa din copilăria lui Jay. Sassy nu suferea fraierii. El considera că Jay făcea parte din această categorie. Sassy era acel adversar care obținea cam tot ce voia prin amenințări: mârâind la tine și, uneori, lovind cu lăbuțele. În cele mai multe cazuri, era foarte hotărât. Prima regulă a persuasiunii spune că trebuie să știi ce vrei.

Willow, o pisicuță abandonată, l-a convins pe fratele mai mic al lui Jay să o aducă acasă. Apoi, și-a folosit abilitățile pentru a convinge și un tată reticent. O ajuta faptul că era adorabilă: un cenușiu deschis perfect, asemenea mâțișorilor de salcie.

Zelmo era un motan de pe străzile din Washington, D.C. Era ceea ce francezii numesc *flâneur*, adică un hoinar. Zelmo presupunea că era iubit de toată lumea, și chiar așa a fost. Cu toții ar trebui să-i semănăm mai mult lui Zelmo. Presupune că ești iubit, și majoritatea oamenilor te vor iubi.

Cu câteva zile înainte de Crăciun, cineva l-a pus pe **Charlie** într-o cutie, alături de fratele lui, Percy. Cutia a fost lăsată la o secție de poliție. Charlie a adoptat-o pe Amelie, fiica de 11 ani a lui Natalie. Locul lui este pe un raft de cărți din camera fetiței, de unde conversează zgomotos cu ea. Indivizii comunicativi sunt rari, mai ales printre pisici. Amelie a scris despre Charlie: „Un motan jucăuș și curios, dornic de aventură (și de șoareci), el este iubitor, și deștept, și simpatic. Mai este și ceasul meu deșteptător. Se comportă ca și cum ar fi paznicul meu: stă mereu în capul scărilor de lângă camera mea. Suntem foarte atașați unul de celălalt și avem grijă unul de altul.

Când vine vorba de mâncare, el este foarte viclean: își apropie ușurel lăbuța de farfurie, apoi lovește și… ratează”.

Percy, fratele lui Charlie, l-a adoptat pe Ben, fratele mai mic al lui Amelie. Îl lăsăm pe Ben să continue povestea: „Percy este un motan iubitor, care urmărește întotdeauna persoana pe care o iubește cel mai mult. Nu se oprește niciodată din tors. Este loial și capabil să-și găsească stăpânul oriunde ar fi. Miroase urât și are o barbă mică sub bărbie. Adoră să fie îmbrățișat și mângâiat, însă, dacă vrei să-l ții în brațe, trebuie să știi cum să îl abordezi”. Această afirmație este valabilă și pentru oameni. Din păcate, Percy a murit de tânăr.

După Percy, a urmat **Dottie**, cea mai agreabilă pisică din lume. Știind că o fire agreabilă reprezintă cheia persuasiunii, Dottie își folosește toată dragostea pentru a obține orice își dorește. De fiecare dată când Charlie se spală, ea se așază lângă el, ca să aibă parte de o baie gratuită. De fiecare dată când Charlie se duce la culcare, ea îl folosește pe post de pernă. Iar Charlie nu se plânge niciodată, fiindcă Dottie este mult prea plăcută. Ea nu este străină nici de etichetă: dă dovadă de maniere impecabile în timpul mesei, așteptând liniștită momentul în care oamenii nu îi mai acordă atenție. Apoi, le fură mâncarea.

Isabella a apărut când fiica mai mică a lui Jay a început să agațe calendare cu pisici prin casă. (Poți afla mai multe despre Isabella într-un mic volum publicat pe site-ul web Blurb.com, *Sniff It First, &15 Other Things I Learned From My Cat.*[********]) Isabella era teritorială, prost-crescută și cam grasă. Însă putea fi și amuzantă. Poți ajunge departe cu puțin umor.

Cu niște urechi de liliac și un suflet mare, **Aubrey** s-a născut cu multe probleme de sănătate. Deși nu putea să meargă corect, el îl domina cu blândețe pe fratele său mai mare, **Maturin**. Aubrey a trăit mai puțin de doi ani. Însă persuasiunea desăvârșită se regăsește în modul în care îți trăiești viața. Aubrey a fost cel mai persuasiv pisoi dintre toți.

Killick este un armăsar italian de rasă. Deși a fost castrat, el se poartă în continuare ca un armăsar. Lumea există pentru a-l distra pe el. Această convingere îl face să fie o companie foarte plăcută. Cei mai pricepuți în arta persuasiunii știu că, pentru a convinge, trebuie

să capteze atenția publicului lor. Dă-i lui Killick o agrafă de hârtie sau niște șireturi (mai ales când încerci să le legi) și va transforma totul într-un circ.

Teoretic, **Dorothy Jr.** și **George** (copiii lui Jay) și **Amelie** și **Ben** (copiii lui Natalie) sunt oameni. Dar cu toții sunt fermecători și loiali, și la fel de dificil de convins precum pisicile. Îi iubim pe toți.

******** *Mai întâi adulmecă și alte 15 lucruri pe care le-am învățat de la pisica mea*. (n.tr.)

DIN ÎNȚELEPCIUNEA PISICILOR

Micile creaturi persuasive conduc lumea.

ACT şi Politon

Editura ACT şi Politon

Str. Înclinată nr. 129, Sector 5, București, C.P. 050202.
Tel: 0723.150.590, e-mail: office@actsipoliton.ro
www.ACTsiPoliton.ro / www.blog.ACTsiPoliton.ro

Table of Contents

Introducere
1. Încearcă să fii agreabil: Torsul sclipitor
2. Atacă precum un prădător: Arta pândei
3. Dezamorsează furia: argumentul toaletei
4. Integrează-te în clan: Manevra cutiei
5. Câștigă loialitatea: Scărpinatul virtuos
6. Argumentează logic: Capcana deductivă pentru șoareci
7. Evită manipularea: raftul magic cu cărți
8. Folosește-te de limbajul corpului: Intriga ochilor
9. Cum să le captezi atenția: Momeala și rampa
10. Urmează pașii: Lista de verificare pentru persuasiunea pisicilor
Epilog: Pisici cu caracter